Die Unterverbrauchslehre mit besonderer Berücksichtigung von Emil Lederer.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde
der Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Albert-Ludwigs-Universität zu Freiburg i. Br.

vorgelegt von

Erhard Nawratil

1933

Gatzer & Hahn, Graphische Werkstätten, Schramberg (Württemberg)

Referent: Prof. Dr. Walter Eucken.

Durch die Genehmigung einer Dissertation nimmt die Fakultät nicht Stellung zu den darin ausgesprochenen Anschauungen.

Inhalt.

Vorwort.

Die vorliegende Arbeit befaßt sich mit einer Theorie, die gerade in der Nachkriegszeit von Bedeutung geworden ist. Es sind vor allem die Gewerkschaften, die ihr huldigen. Diese Theorie des Unterverbrauchs ist eng mit der sogenannten Theorie der Uebererzeugung verknüpft und beinahe so alt wie unsere Wirtschaftswissenschaft. Sie tritt fast gleichzeitig mit dem Betonen der sozialen Frage, also mit dem Einzug der Maschine auf. Anfangs nur angedeutet, wird sie von hervorragenden Männern immer weiter ausgebaut und der modernen Forschung eingeordnet. Es ist heute in erster Linie Emil Lederer, der diese Theorie in einer ganz modernen Fassung bringt und sie mit Hilfe von Zahlenstoff zu festigen sucht.

Es soll hier zuerst in großen Zügen der Gedanke des Unterverbrauchs umrissen werden, dann seine Entwicklung aufgezeigt, um schließlich auf Emil Lederers neue Fassung einzugehen, sie darzustellen und theoretisch sowie an Hand von Zahlenstoff zu prüfen. Vor allem wird das Verfolgen der Lohn- und Preisbewegung im Konjunkturverlauf eine große Rolle spielen, wie ja überhaupt Lederer den Gedanken des Unterverbrauchs im Konjunkturverlauf sieht und beobachtet.

Erster Teil.

Die Unterverbrauchslehre in ihrer Entwicklung.

I. Der Gedanke.

Die um 1800 einsetzende starke Industrialisierung brachte krisenhafte Erscheinungen mit sich, die den Anstoß zu einer Erklärung geben mußten. Eine solche wird daher schon frühzeitig versucht und beschäftigt alle wirtschaftlichen Schriftsteller und Forscher. Und damit tritt auch schon die Meinung in den Vordergrund, die Krisen seien auf die infolge der Produktionssteigerung eintretende Uebererzeugung und auf den durch Ausschaltung von Arbeitskräften durch Maschinen hervorgerufenen Unterverbrauch der Gesellschaft, die Kaufkraftverminderung, zurückzuführen.

Was allen Beobachtern zuerst auffiel, war, daß ein Mißverhältnis zwischen dem Angebot und der Nachfrage auf dem Gütermarkte vorlag. Es stimmte etwas nicht zwischen Erzeugung und Verbrauch der Güter. Mit einem Male konnten Güter nicht mehr zu den üblichen Bedingungen, d. h. mindestens zu kostendeckenden Preisen abgesetzt werden. Man sagte einfach: Es ist zuviel an Gütern erzeugt worden und dieses Zuviel kann nur verschwinden, wenn sich das Austauschverhältnis der Güter untereinander irgendwie verändert, der Preis also ein anderer wird. Damit kam man aber schon einer zweiten Frage näher, die zum Inhalt hatte, ob sich das Zuviel nur auf gewisse Güter beschränkte oder eine allgemeine Erscheinung war. Man kam also zu jenen Gedanken, die wir als partielle und als allgemeine Uebererzeugung bezeichnen.

Hatte nämlich der Beobachter besonders die Erzeugung im Auge, dann lag es nahe, daß er den Herd der Störungen des Verhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage in ihrem Bereich suchte. Die Erzeugungskräfte mußten schlecht angesetzt worden sein, es mußte in einem Zweige der Erzeugung verhältnismäßig viel, in einem andern wenig erzeugt worden sein. Die Uebererzeugung war also eine partielle (teilweise) und ihr entsprach eine ebensolche Untererzeugung. Durch Verschiebungen im Austauschverhältnis der Erzeugnisse untereinander, durch Preisverschiebung, mußte sich die Gleichgewichtsordnung zwischen Erzeugung und Verbrauch wieder einstellen. Ebenso mußte es sich hierbei um gelegentlich einmal eintretende Fälle handeln, also um keine regelmäßig auftretende Erscheinung. Die Vertreter dieser Richtung sind vor allem Say, James Mill und Ricardo.

Ihr gegenüber steht eine andere Anschauung, auf die gerade die Unterverbrauchslehre zurückgeht, deren Vertreter hauptsächlich Sismondi, Malthus, Rodbertus und Emil Lederer ist.

Hatte nämlich der Beobachter besonders die Verteilung der Güter im Auge, fragte er sich also, was ein jeder vom Ertrage der Erzeugung bekommt, und war er obendrein von sozialen Gefühlen durchdrungen, so lag es nahe, daß er auf den Gedanken kommen mußte, die Störungen zwischen Angebot und Nachfrage in der ungleichmäßigen Verteilung des Ertrages zu suchen. Ebenso mußte er auf den Verbrauch den Nachdruck legen und dazu kommen, die Uebererzeugung als Folge des zurückgehenden Verbrauchs, als Folge der zunehmenden Spartätigkeit anzusehen.

Diese Uebererzeugung mußte eine allgemeine sein und konnte darum nicht durch Preisverschiebungen beseitigt werden, sondern mußte eine allgemeine Preissenkung zur Folge haben, falls die Erzeugnisse ihre Abnehmer finden sollten. Der Preisfall mußte eintreten, da sonst die Menschen nicht das überschüssige Erzeugnis verbrauchen konnten. Eine allgemeine Uebererzeugung muß auch die ganze Wirtschaft erschüttern, während eine teilweise gewissen Zweigen Nachteile, andern aber entsprechende Vorteile bringt. Die teilweise Uebererzeugung erscheint demnach gegenüber der allgemeinen als harmlos.

Schon Sismondi und Malthus konnten sich mit teilweisen Uebererzeugungen nicht zufrieden geben und suchten die Ursachen allgemeiner Uebererzeugungen aufzudecken. Rodbertus geht sogar soweit, sich die Frage vorzulegen, warum denn solche Uebererzeugungen in der heutigen Wirtschaftsordnung regelmäßig auftreten. Lederer verfeinert diese Fragestellung und begründet seine Antwort auf ganz moderne Art. Gerade die allgemeine Uebererzeugung hängt also eng zusammen mit dem Unterverbrauch.

Der Gedanke ist kurz ausgedrückt folgender: Einem Angebot an Erzeugnissen mit bestimmten Herstellungskosten entspricht nicht eine wirksame Nachfrage bei kostendeckenden Preisen. Da nun aber die Nachfrage von dem Bedarf und der Kaufkraft abhängt, der Bedarf aber unbegrenzt ist, muß der Grund der Störung in der fehlenden Kaufkraft liegen. Das überschüssige Angebot wird solange bestehen bleiben, wie die Preise nicht der Kaufkraft angepaßt sind.

Wie im einzelnen der jeweilige Beobachter alle diese Vorgänge erklärt, wollen wir nun erörtern.

II. Die Erklärungen.

1. Die Gleichgewichtslehre.

Wir beginnen mit einer Auffassung, die sowohl eine allgemeine Uebererzeugung wie einen Unterverbrauch nicht kennt und höchstens eine teilweise Uebererzeugung zugibt. Es handelt sich um einen Gedanken, den bereits die Physiokraten angedeutet haben, wenn François Quesnay erklärt, „daß jeder Kauf ein Verkauf und jeder Verkauf ein Kauf ist". (Anmerkung 1).

J. B. Say baut diesen Gedanken zu seiner berühmten Theorie der Absatzwege aus. Diese besagt kurz, „daß der Gesamtumfang der Produktion und der Gesamtumfang der Nachfrage nicht anders als übereinstimmen können". (Anm. 2). Jeder kann dem Werte nach nur so viel aus dem Markte entnehmen wie er auf den Markt bringt. Da nun jeder auf den Markt nur solche Güter bringt, die begehrt werden, und diese nur darum bringt, um sie für andere einzutauschen, ist im Grunde ein Mißverhältnis gar nicht möglich. Sollte es aber trotzdem vorkommen, daß von einem Gute zu viel auf den Markt gebracht würde, dann ist das nur ein Zeichen, daß andere Erzeuger zu wenig Güter (also nicht dem Umfang der Bedürfnisse entsprechend) brachten. Ein solches Mißverhältnis gleicht sich aber bald dadurch aus, daß auf ein Stück der zu wenig erzeugten Güter mehr Stücke der zu viel erzeugten kommen. Die Erzeuger der weniger wertigen Güter werden dann die Erzeugung einschränken, jene der mehrwertigen Güter die Erzeugung ausdehnen, bis sich das Gleichgewicht wieder einstellt. Das Geld spielt dabei nur eine Vermittlerrolle.

Say geht auf diese Fragen ganz ausführlich in seinem Briefwechsel mit Malthus ein. So sagt er wörtlich im ersten Brief (1820): „Weil jeder von uns die Erzeugnisse der anderen nur mit seinen eigenen kaufen kann, weil die Wertmenge, die wir einkaufen können, derjenigen gleich ist, die wir hervorzubringen vermögen, so werden auch die Menschen desto mehr kaufen, je mehr sie hervorbringen werden. Daher die andere Folgerung, . . . daß die Ursache, warum gewisse Waren nicht verkauft werden können, darin liegt, weil andere nicht hervorgebracht werden, und daß die Hervorbringung allein den Erzeugnissen Absatz eröffnet." (Anm. 3). Und er sagt weiter, „daß die Mittel des Gewerbefleißes, von welcher Art sie auch seien, sich selbst überlassen, sich immer auf die Gegenstände richten, die den Völkern am nötigsten sind". (Anm. 4).

Was das Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage betrifft, sagt er, „daß es nur deshalb eine Ueberfüllung, einen Ueberfluß verschiedener Arten von Waren geben könne, weil andere Waren nicht

in hinreichender Menge hervorgebracht werden, um gegen jene vertauscht werden zu können, . . . daß es nur darum zu viel Waren der einen Art gebe, weil von einer anderen zu wenige da seien". (Anm. 5). Damit gibt Say nur eine teilweise Ueberérzeugung zu, nicht eine allgemeine. Da er das Zuviel auf ein Zuwenig zurückführt, gibt er eigentlich nur eine teilweise Untererzeugung zu, was auf dasselbe hinausläuft.

Eine Ueberérzeugung schlechthin sucht er später vollkommen auszuschalten, indem er, wie E. v. Bergmann (Anm. 6) richtig bemerkt, „eine kleine Manipulation am Begriffe der Produktion" vornimmt. Wir finden das im zweiten Brief (1820) an Malthus so ausgedrückt: „Sind die Menschen einmal mit den Mitteln zur Hervorbringung ausgerüstet, so eignen sie ihre Hervorbringung ihren Bedürfnissen an, denn die Hervorbringung ist selbst ein Tausch, bei dem man hervorbringende Mittel anbietet und dagegen die Sache begehrt, nach der das stärkste Bedürfnis empfunden wird. Eine Sache erzeugen, nach der kein Bedürfnis gefühlt wird, wäre soviel, wie eine Sache ohne Wert erzeugen, wie gar nicht erzeugen". (Anm. 7). Say hält demnach nur das für ein Erzeugnis, was mindestens kostendeckend abgesetzt wird. Daraus folgt auch, was v. Bergmann bemerkt: „Sobald nur dasjenige Erzeugnis Produkt genannt werden soll, welches Absatz findet und dabei dem Hersteller den erwarteten Gegenwert gibt, sobald Produktion nur diejenige Tätigkeit ist, welche Gegenstände dem jeweiligen Bedarf des Marktes entsprechend liefert, dann ist es gewiß vollständig klar, daß es keine Ueberproduktion geben kann — keine allgemeine, aber ebenso auch keine partielle." (Anm. 8).

Wenn auch Say seine Theorie auf diese Weise selbst abgeschwächt hat, so hat sie doch eine bedeutende Rolle gespielt und die Stellungnahme bedeutender Schriftsteller und Denker herausgefordert und angeregt.

Say sehr nahe steht die Auffassung von James Mill, der vieles klarer ausdrückt und manches neu hinzufügt. In diesem Zusammenhang kann man auch David Ricardo erwähnen, der nicht nur im Vorwort zu seinen „Principles" hervorhebt, daß Says Absatzwege einige sehr wichtige Grundsätze enthalten, sondern auch selbst zu dieser Ansicht neigt.

Ebenso wie Say hat Mill die Vorstellung vom Gleichgewicht zwischen Erzeugung und Verbrauch. Neu kommt hinzu, daß er auch die Kaufkraft betont, wenn er sagt, „daß die Nachfrage eines Volkes dem Erzeugnis desselben immer gleich ist. Dies muß in der Tat so sein. Denn was ist die Nachfrage eines Volkes? Die Nachfrage eines Volkes ist genau dessen Kaufkraft. Doch was ist dessen Kaufkraft? Zweifellos der Betrag des jährlichen Erzeugnisses desselben. Also stimmen der

Umfang der Nachfrage eines Volkes und der Umfang des Angebots desselben immer genau überein.“ (Anm. 9).

Mill unterscheidet zwei Arten der Konsumtion: die eigentliche Konsumtion, bei der Güter vollkommen verzehrt werden, und die Konsumtion zum Zwecke der Reproduktion, die Verwendung. Dementsprechend unterscheidet er dann Güter zur eigentlichen Konsumtion und solche zur Reproduktion. Wir könnten ruhig sagen, Konsumtions- und Produktionsgüter. Die Reproduktion erscheint im nächsten Jahr wieder mit einem Gewinn und bildet somit das Produkt des betreffenden Jahres. Daraus ergibt sich, daß dieses jährliche Produkt umso größer sein muß, je mehr auf die Reproduktion Mittel angewandt wurden und je weniger auf die eigentliche Konsumtion.

Zur natürlichen Ordnung der Dinge gehört es nach Mill, daß mit zunehmender Produktion die Konsumtion wächst. Er befürchtet darum nicht, die Produktion könnte zu rasch zunehmen, der zur Reproduktion verwandte Teil (Kapital) bedenklich anwachsen. Und so sagt er: „Jedes Teilchen des jährlichen Erzeugnisses fällt jemand als Einkommen zu. Jedes Individuum in einem Volke verwendet aber übereinstimmend auch den kleinsten Teil seines Einkommens zu Käufen oder verbraucht denselben auf eine gleichbedeutende Weise. Der ganze Teil des Einkommens, der zur einfachen Konsumtion bestimmt ist, ist offenbar zu Käufen verwandt. Nicht minder gilt dies aber von dem Teil, der als Kapital verwandt wird. Derselbe wird nämlich entweder als Lohn Arbeitern ausgezahlt, welche damit unmittelbar Nahrung und anderes zum Leben Notwendige kaufen, oder er wird zum Einkauf von Rohstoffen verwandt. Demnach ist das ganze jährliche Erzeugnis eines Landes dazu verwandt, Käufe zu machen. Da es aber ebenfalls das ganze jährliche Erzeugnis ist, welches zum Verkaufe angeboten wird, ist es einleuchtend, daß der eine Teil davon verwandt wird, den andern zu kaufen; daß dieses Jahreserzeugnis, so groß dasselbe auch sein mag, immer sich einen Absatz schafft, und daß der zur Reproduktion bestimmte, d. h. also als Kapital benützte Teil des Einkommens, so groß er auch sein mag, immer die Wirkung hat, den Reichtum des Landes und die Wohlhabenheit der Einwohner zu heben, niemals aber den nationalen Markt in Unordnung zu bringen oder zu überfüllen.“ (10). Für Mill gibt es also kein übermäßiges Sparen, Kapitalansammeln. Wir werden später sehen, daß z. B. Malthus nicht dieser Meinung ist.

Und trotzdem findet Mill zuweilen eine Unordnung auf dem Markte, die er erklären muß. Die Ursache eines solchen Uebels glaubt er darin zu finden, daß die Produktion nach einer Seite hin zu stark ausgedehnt wird, während andere Richtungen zurückbleiben. Es muß daran liegen, daß Kapital einem Produktionszweige entzogen und für einen anderen verwandt wurde. Mill setzt voraus, daß nun die Nachfrage

nach Erzeugnissen der mit weniger Kapital ausgestatteten Zweige das Angebot übertrifft und kommt darum zu der Folgerung, wie sie v. Bergmann in die Worte faßt: „Die Wirkung dieser fehlenden Anpassung von Angebot und Nachfrage sind natürlich die, daß Kapital von der unvorteilhaften Produktion der im Uebermaß vorhandenen und daher im Preise gefallenen Waren übergeht zu der Produktion der noch nicht in genügender Menge angebotenen und im Preise hochstehenden Waren.“ (11). So gleicht sich Angebot und Nachfrage schließlich aus.

Mill geht nicht so weit zu erklären, daß nur das ein Erzeugnis ist, was mindestens kostendeckend abgesetzt wird.

Ricardo vertritt ebenso Say's und Mill's Ansicht, daß ein Zuviel an Kapital in einem Lande nicht möglich sei, da der Nachfrage nach Erzeugnissen nur durch die Produktion Schranken gesetzt sind. (12). Eine Uebererzeugung ist also vonseiten der Kapitalansammlung nicht denkbar.

In einem Falle hält aber Ricardo eine Uebererzeugung für denkbar: „Wenn jedermann auf den Gebrauch von Luxussachen Verzicht leistete und nur auf die Kapitalanhäufung bedacht wäre, dann ließe sich eine Menge von Bedarfsmitteln produzieren, für welche kein unmittelbarer Konsum vorhanden sein könnte. An einer so begrenzten Zahl von Gütern könnte zweifellos ein allgemeiner Ueberfluß bestehen, weshalb weder eine Nachfrage nach einer größeren Menge derselben, noch ein Gewinn bei der Anlage weiterer Kapitalien möglich wäre.“ (13). Dann würden aber die Menschen aufhören zu produzieren. Ricardo hält jedoch auch diesen Fall der Uebererzeugung nicht für ernst. „Jener Ausnahmefall tut dem allgemeinen Grundsatz keinen Abbruch. Von einem solchen Lande, wie England z. B., ist schwerlich anzunehmen, daß es irgendwie dazu neigen könne, alle an Kapital und Arbeit vorhandenen Mittel bloß der Erzeugung von Subsistenzmitteln zu widmen.“ (14).

Dieser Gedanke, eine Uebererzeugung könne bei Lebensmitteln eintreten, kehrt, wie wir später sehen werden, dauernd wieder.

Weder bei Say noch bei Mill und Ricardo merkt man etwas davon, daß eine Uebererzeugung im Bereiche der Produktionsmittel eintreten könnte. Say spricht stets nur von Erzeugnissen und macht noch nicht den Unterschied, wie Mill, der schon eine schärfere Trennung zwischen eigentlichen Konsumgütern und Gütern, die zur Reproduktion dienen, macht. Ricardo scheint denselben Unterschied zu machen. Aber sowohl Mill wie Ricardo haben in erster Reihe die Hervorbringung von Konsumgütern gesehen.

Daß eine allgemeine Uebererzeugung unmöglich ist, sagt Ricardo deutlich mit den Worten: „Bei allen Gütern kann das (Ueberfülle an

Waren) jedoch nicht der Fall sein.“ (15). Daß Ricardo im Grunde an Ueberzeugung schlechthin nicht glaubt, sagen deutlich diese Sätze: „Niemand produziert anders, als in der Absicht zu konsumieren oder zu verkaufen, und er tut letzteres stets mit dem Wunsche, ein anderes Gut zu erstehen, welches ihm unmittelbar nützlich ist oder das sich zur künftigen Produktion verwenden läßt. Daher wird er durch das Produzieren notwendigerweise zum Konsumenten seiner eigenen Waren, oder zum Käufer und Konsumenten der Güter einer anderen Person. Es ist nicht anzunehmen, daß er auf längere Zeit hinsichtlich der Waren schlecht informiert wäre, die er am vorteilhaftesten produzieren kann, um das Ziel, welches er im Auge hat, d. h. den Besitz anderer Güter, zu erreichen. Und infolgedessen ist es nicht wahrscheinlich, daß er eine Ware weiter produzieren wird, für welche keine Nachfrage vorhanden ist.“ (16).

Sie alle, Say, Mill und Ricardo, haben richtig erkannt, daß alles Hervorbringen letzten Endes nur zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse dient, daher haben sie auch immer die Konsumtion und die Konsumgüter so sehr im Auge. Wenn Stockungen im Güterabsatz eintreten, dann suchen sie diese zuerst bei Konsumgütern. Das Angebot und die Nachfrage am Produktionsgütermarkt haben sie nicht näher untersucht. Eine Uebererzeugung wird von ihnen für unmöglich gehalten, bzw. nur eine teilweise als überhaupt möglich angenommen. Say und Mill sprechen vielmehr von der Möglichkeit einer Untererzeugung. Eine übermäßige Kapitalbildung wird ausgeschlossen. Von einer ungleichmäßigen Verteilung der Kaufkraft ist dagegen nirgends die Rede. Störungen des Gleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage werden als Ausnahmefälle betrachtet, während wir sehen werden, daß sie von anderen Theoretikern als Regel hingestellt werden. Es wird der großartige Versuch gemacht, die Wirtschaft als Ganzes zu erfassen und darin die Rolle der Erzeugung und des Verbrauchs, der Beziehung von Angebot und Nachfrage auf dem Gütermarkt zu deuten.

Was die Kapitalansammlung betrifft, ist man der Ansicht, daß die ersparten Einkommensbeträge in Löhne übergehen, zu Lohnzahlungen, also letzten Endes konsumtiv verwandt werden. Von dieser Vorstellung rückt auch Malthus nicht ab. Auf den Zusammenhang von Zahlungsmitteln und Störungen im Wirtschaftsverlauf ist man in dem geschilderten Rahmen nicht eingegangen, man hat vielmehr, und das scheint mir nicht nur für Say zu gelten, „alle durch Veränderung im Zahlungsmittelumlauf entstehenden Störungsmomente als selbständige Krisenursache betrachtet“. (17). Das Geld spielt lediglich eine Mittlerrolle, es dient dazu, den Handel zu erleichtern, wie es ähnlich auch Sismondi ausdrückt. (18). Dementsprechend wird auf grundsätzliche Veränderungen des Preisniveaus und damit der Produktion usw. infolge der Veränderungen auf der Geldseite nicht näher eingegangen.

Diese Feststellungen waren notwendig, um im folgenden zu zeigen, wie durch diese Gleichgewichtslehre angeregt Anschauungen hervortraten, die einerseits allgemeine Ueberzeugung betonen und damit andererseits das vorbildeten und schließlich ausgestalteten, was wir die „Unterverbrauchslehre“ nennen. Denn alle die späteren Anhänger und Ausgestalter dieser Lehre gehen irgendwie von der Gleichgewichtslehre aus.

2. Die Ansätze zu einer Unterverbrauchslehre und deren Fortbildung.

Anfangs, so bei Sismondi und Malthus, wird der Unterverbrauch nur angedeutet, später bei Rodbertus deutlich betont (Zurückbleiben des Anteils am Sozialprodukt) und eindeutig ausgestaltet bei Lederer (Zurückbleiben des Anteils am Sozialprodukt, Ungleichmäßigkeit der Einkommensverteilung) und in die moderne Konjunkturlehre eingebaut. Wir wollen Schritt für Schritt diese Ausgestaltung verfolgen, um besonders bei Lederer zu verweilen. Es kommt uns, außer bei Lederer, weniger auf Kritik an als auf die Darstellung der Entwicklung der Unterverbrauchslehre aus ihen Anfängen bis zu ihrer modernen Fassung. Diese wollen wir dann zu kritisieren versuchen. Es kommt hier aber ebensowenig darauf an, alle nur möglichen Vertreter anzuführen. Wir treffen vielmehr nur eine Auswahl, wie sie uns am zweckmäßigsten zu sein scheint und eine Weiterentwicklung bedeutet. Das ist schon darum gerechtfertigt, weil unser Hauptgewicht auf Lederers Fassung ruht und wir alles vor ihm nur unter dem Gesichtspunkt betrachten: Wie hat sich in großen Zügen durch die Gleichgewichtslehre angeregt die Unterverbrauchslehre entwickelt?

Der Weg, den die Unterverbrauchslehre nahm, ist kurz umrissen folgender: Zuerst wird der Unterverbrauch nur angedeutet im Zusammenhang mit der Erörterung der Ueberproduktion infolge übermäßiger Kapitalbildung (Sismondi, Malthus). Dann wird der Unterverbrauch von der Lohnseite her betrachtet im Zusammenhang mit der steigenden Produktivität und dem Zurückbleiben bzw. Abnehmen des Anteils der Lohnempfänger am Ertrage der Erzeugung. Hier ist bereits zu sehen, wie das Problem gleichsam in einem Zustand der Bewegung auftritt, da schon die Frage nach dem Grund der regelmäßigen Wiederkehr der Krisen angedeutet wird. Es wird der Ertrag der Gesamterzeugung (Gesamtpreissumme) dem Anteil der Arbeiter an diesem Ertrag (gesamte Geldlöhne bzw. Reallöhne) bei einem aufsteigenden Verlauf der Wirtschaft gegenübergestellt; wir merken hier schon so etwas wie einen Konjunkturverlauf. Damit hat Rodbertus alles das im Grunde schon angedeutet, was Emil Lederer später scharf umrissen und zu einer modernen Konjunkturtheorie ausgebaut hat. Nun erst ist die Unterverbrauchslehre in ein ganzes einheitliches Gebäude eingeordnet.

Gehen wir nun dazu über, die Entwicklung der Unterverbrauchslehre zu verfolgen, besonders wie sie durch die Gleichgewichtslehre angeregt und gefördert wurde. Wir beginnen mit Sismondi.

Anfangs ist Sismondi Anhänger der freihändlerischen Ideen und der Gleichgewichtslehre, leugnet demnach auch eine allgemeine Uebererzeugung. Später weicht er von diesen Ansichten ab. Er gibt schließlich nicht nur eine allgemeine Uebererzeugung zu, sondern bringt sogar einen rechnerischen Nachweis einer solchen, der allerdings fehlschlug (vgl. dazu die Bemerkungen v. Bergmanns und Mikschs).

Während Say, Mill und Ricardo die Bewegung des Reichtums als Ganzes sahen, für sich betrachteten, sieht ihn Sismondi in seiner Verteilung. Er bringt soziale Gesichtspunkte in die Betrachtung. Deutlich drückt das der Satz aus: „Das wirkliche Problem des Staatsmanns besteht darin, die Kombination und das Verhältnis der Bevölkerung und des Reichtums zu finden, welche auf einem gegebenen Raum dem menschlichen Geschlecht die größte Glückseligkeit sichern.“ (19). Von diesen Gesichtspunkten aus kommt Sismondi zu Vorschlägen, die in jeder heutigen sozialen Gesetzgebung verwirklicht sind.

Der Gleichgewichtslehre macht Sismondi denselben Vorwurf, den ihr K. H. Rau gemacht hat: „Nicht soviel als wir erzeugen, sondern als wir einnehmen, können wir auf den Ankauf verwenden und es erhellt, daß dieser Unterschied wie bei den Unternehmern, so auch bei den Arbeitern sehr wichtig sein müsse, weil diesen nur ein größerer oder geringerer Teil der durch ihre Tätigkeit bewirkten Wertvermehrung zustatten kommt.“ (20). Damit ist deutlich genug die Verteilung des Reichtums betont.

In diesem Zusammenhang unterscheidet Sismondi drei Einkommenszweige: das Grund-, Kapital- und Arbeitseinkommen. (21). Das Kapital geht nach seiner Auffassung in Lohnzahlungen auf, es wird zur Entlohnung der Arbeiter verwandt. Das nationale Einkommen und die nationale Erzeugung halten sich das Gleichgewicht. Die Ausgaben der Gesellschaft sind durch die Einnahmen begrenzt. Die nationalen Ausgaben bilden den Konsumtionsfonds, in den das Ganze der Produktion fließt. Die vollständige Konsumtion bedingt eine entsprechende Reproduktion. (22).

Die bedeutendsten Störungen der Wirtschaft ergeben sich nach Sismondi daraus, daß der Erzeugung kein Einkommen, also keine wirksame Nachfrage gegenübertritt. Das kann nun bei einigen Gütern der Fall sein oder bei allen. Die Schuld daran trägt die Einrichtung der Wirtschaft. Weil die moderne Wirtschaft plan- und regellos eingerichtet ist, ist das Verhältnis zwischen Erzeugung und Verbrauch nicht eindeutig festzustellen. Die Zahl der Verbraucher, der Geschmack, der Um-

fang des Verbrauchs und Einkommens können sich ändern und damit Störungen im Absatz verursachen. Außerdem hat der Unternehmer kein richtiges Bild von seiner Konkurrenz. Seine Richtschnur ist einzig das Verhältnis seiner Herstellungskosten zum Verkaufspreis.

Sind die Kapitalien einmal in einem Zweige festgelegt, dann können sie nur schwer ihre Verwendung ändern. Der Unternehmer wird also bestrebt sein, sobald die Preise seiner Erzeugnisse zurückgehen, die Erzeugung zu steigern, um durch größeren Absatz den Gewinn ungeschmälert zu lassen. Das vergrößert aber nur das Unheil.

Außer diesem Mißverhältnis ist ein größeres möglich, sobald die soziale Erzeugung und das soziale Einkommen nicht übereinstimmen. Die Ursache kann wieder der freie Wettbewerb sein. Jeder Unternehmer ist bestrebt, seine Mitbewerber im Preise zu unterbieten. Um das tun zu können, muß er seine Herstellungskosten dauernd herabsetzen. Aus diesem Grunde wird er an Arbeit und Rohstoffen sparen. Rohstoffe selbst sind aber das Ergebnis einer früheren Arbeit. So läuft eine solche Einsparung letzten Endes darauf hinaus, weniger Arbeit zu verwenden. Das wieder macht einen Teil der Arbeiter beschäftigungslos, sodaß ein Teil des Einkommens der Gesellschaft vernichtet wird. Dieser Verlust wird weder durch die erreichte Preissenkung noch durch die Vorteile, die die Kapitalisten genießen, aufgewogen. (23). Man merkt hier schon deutlich den Gedanken des Unterverbrauchs, wenn er auch nicht unter diesem Namen auftritt. Aber was ist es anderes, wenn das Einkommen nicht hinreicht, um das Gesamterzeugnis zu kaufen? Hinzu kommt noch folgender Gedankengang, der die spätere Marxsche Lehre enthält: „Das Einkommen des vergangenen Jahres muß die Produktion dieses Jahres bezahlen.“ (24). Nun ist es aber nach Sismondi so eingerichtet: Wenn die beiden Kräfte, Kapital und Arbeit, vereinigt sind, haben sie die Fähigkeit, sich auszudehnen „und die Arbeit, die der Arbeiter in einem Jahre macht, wird immer mehr wert sein als die Arbeit des vergangenen Jahres, durch welche dieser Arbeiter sich erhalten hat. Wegen dieses Mehrwertes, welcher um so größer ist, je größere Fortschritte die Künste oder die Wissenschaften in ihrer Anwendung auf die Künste gemacht haben werden, gewährt die Industrie ein stetes Wachsen der Reichtümer. Dieses Anwachsen kann entweder das Einkommen der arbeitenden Klassen bilden oder ihren Kapitalien hinzugefügt werden. Im allgemeinen ist aber das Kapital, das die Arbeit entlohnt und sie erst möglich macht, nicht in den Händen dessen geblieben, der arbeitet. Hieraus hat sich eine mehr oder weniger ungleiche Teilung zwischen dem Kapitalisten und dem Arbeiter entwickelt, eine Teilung, bei welcher der Kapitalist bemüht ist, dem Arbeiter nur genau das zu lassen, was er zu seinem Lebensunterhalt bedarf und sich selbst alles das zu wahren, was der Arbeiter über den Wert dieses Lebensunterhalts hinaus geschaffen

hat." (25). Hier ist der Gedanke des Unterverbrauchs schon wesentlich deutlicher ausgedrückt und die ungerechte Verteilung des Ertrags als Ursache erkannt.

Die Arbeiter erzeugen mit Hilfe des Kapitals jedes Jahr mehr Güter. Ihr Einkommen stammt aus der vergangenen Zeitspanne und ist geringer, als die nun erscheinenden Warenmassen im Werte gewachsen sind. Die Arbeiter erzeugen also immer einen Mehrwert, der ihnen nicht infolge der heutigen Verfassung der Gesellschaft zukommt. Der Arbeiter bekommt nur soviel, wie er zur Aufrechterhaltung seiner Kräfte braucht, während das Uebrige dem Kapitalisten zufällt. Die Kapitalisten vergrößern aber ihren Verbrauch nicht entsprechend der Zunahme der Erzeugnisse, sie legen vielmehr die Mittel an, was zu einer weiteren Steigerung der Erzeugung beiträgt. Die Arbeiter dagegen können über ihren Lebensunterhalt hinaus nicht verbrauchen, weil ihnen die Mittel fehlen. So bleibt immer ein Teil der Erzeugnisse unverbraucht.

Daß Sismondi den notwendig eintretenden Preisfall nicht im Auge hat, wie v. Bergmann und Mitsch meinen, braucht man nicht anzunehmen. Sagt doch Sismondi selbst, wie schon oben erwähnt wurde, daß trotz einem Rückgang der Preise das Mehr an Erzeugnissen nicht ganz verschwinden wird. Für ihn liegt in der auf freiem Wettbewerb beruhenden Verfassung etwas Tragisches und er verlangt darum staatliche Eingriffe in die Einkommensverteilung und eine planmäßige Erzeugung. Dabei denkt er an die Erhöhung des Einkommens sowie des Verbrauchs der Arbeiter. (26).

Er hat schon Gedankengänge angedeutet, wie z. B. die ungleichmäßige Einkommensverteilung, die uns später näher beschäftigen werden.

Hier sei darauf hingewiesen, daß Karl M a r x den Gedanken des Mehrwerts später schärfer umrissen und ihn zum eigentlichen Kernpunkt seiner Lehre gemacht hat. Wie stark schon bei Sismondi Marxsche Gedankengänge vorkommen, sieht man deutlich an folgendem Satz: „Der Nutzen des Unternehmers ist nichts als ein Raub an dem Arbeiter; er gewinnt nicht, weil sein Unternehmen viel mehr einbringt, als es kostet, sondern weil er nicht bezahlt, w a s es kostet, weil er dem Arbeiter einen genügenden Entgelt für seine Arbeit nicht gewährt." (27).

Es erscheint angebracht, hier gleich den Marxschen Gedanken kurz anzuführen, ohne auf seine Lehre besonders einzugehen. Für Marx bedeutet der technische Fortschritt die Veränderung des variablen durch konstantes Kapital, d. h. die Verdrängung der Arbeitskraft durch die Maschine. Nur die Arbeitskraft allein erzeugt einen Profit, einen Mehrwert. Je mehr sie also verdrängt wird, um so geringer wird die

Profitrate. Diese sinkende Profitrate treibt die Kapitalisten zu immer größerer Ausdehnung der Erzeugung an; denn die vermehrte Profitmasse soll die sinkende Profitrate wett machen. Eine so gesteigerte Gütererzeugung richtet sich also nur auf die Schaffung von Mehrwert, nicht auf Steigerung der allgemeinen Bedürfnisbefriedigung der Gesellschaft. Damit entsteht ein Widerspruch zwischen der Ausdehnung und der Verwertung der Erzeugung. Diese Ausdehnung, die sich aus der Verdrängung der Arbeitskräfte durch Kapital ergibt, setzt Arbeiter frei, schwächt ihre Kaufkraft und schränkt damit die Verbrauchsfähigkeit der Gesellschaft ein. Diesem Unterverbrauch der Gesellschaft entspricht auf anderer Seite eine Uebererzeugung. Auch hier die Vorstellung von einem Zuviel an Genußgütern, Lebensmitteln, die die Kapitalisten nicht verbrauchen wollen, weil sie ihren „Raub" anlegen (akkumulieren) müssen, und welche die Arbeiter nicht verbrauchen können, weil ihnen die Mittel fehlen. Der Arbeiter schafft einen größeren Wert als er zurückerstattet bekommt; denn er erhält nur das, was er zur Aufrechterhaltung seiner Kräfte benötigt. (28).

Ebenso wie Sismondi kommt M a l t h u s von der Gleichgewichtslehre angeregt zwar nicht auf demselben Wege zum gleichen Schlusse: allgemeine Uebererzeugung und Unterverbrauch der Gesellschaft. Doch haben seine Gedankengänge ebensowenig wie die Sismondis die Gleichgewichtslehre widerlegt oder erschüttert.

Malthus hat nicht alle Anschauungen seiner Zeitgenossen geteilt, er stand vielmehr zuweilen in scharfen Gegensatz zu ihnen. So auch in der Beurteilung der Uebererzeugung. In der Hauptsache kommt er zu der Anerkennung der Möglichkeit einer allgemeinen Uebererzeugung bei seiner Untersuchung über die Ursachen des zunehmenden Reichtums (Grundsätze der Politischen Oekonomie, 2. Buch, 1. Kapitel, 3. Abschnitt. Berlin 1910). Es ist wiederum das Kapital, das uns in diesem Zusammenhang als Ursache des anwachsenden Reichtums beschäftigen soll.

Malthus geht bei der Untersuchung dieser Ursache namentlich gegen Say, Mill und Ricardo vor, denen er Irrtümer nachweist. Er vertritt zwar dieselbe Meinung bezüglich der Verwendung des Kapitals, nämlich zu Lohnzahlungen, kann aber nicht dem Satze zustimmen, daß jede Kapitalbildung unbedenklich sei und sich selbst die Nachfrage verschaffe. Beim Eingehen auf diese Frage kommt Malthus auf das Sparen, die Verteilung und die Kaufkraft der Arbeiter zu sprechen. Die Bewegung des Reichtums erscheint in engem Zusammenhang mit der Bewegung der Bevölkerung.

Malthus wirft Say, Mill und Ricardo vor, daß sie die Güter bloß als Größen untereinander vergleichen und nicht auf die Zahl und die

Bedürfnisse der Zehrer beziehen. (29). Nur eine richtige Verteilung der erzeugten Güter gewährt einen reibungslosen Ablauf der Wirtschaft.

Kapital entsteht dadurch, daß Einkommen nicht ganz zu konsumtiven Zwecken verwandt, sondern teilweise gespart wird. Sparen aber bedeutet für Malthus keineswegs ein Aufhäufen nach der Art eines Geizhalses, sondern Erweiterung der Erzeugung. Die Sparbeträge treten als Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte auf und werden somit konsumtiv verwandt. Der Lohn, den ein einzelner Arbeiter erhält, richtet sich danach, wie sich die Gesamtarbeiterzahl und Kapitalmenge zueinander verhalten. Ist der Lohn höher als der Lebensunterhalt kostet, wird die Bevölkerung zunehmen. Im umgekehrten Falle wird sie abnehmen. Ein Anreiz zum Sparen besteht nach Malthus nur so lange, wie sich Gewinne ergeben. Sind diese gering, geht das Sparen zurück; umgekehrt, wenn sie hoch sind.

Die Störungen, die im Wirtschaftsleben auftreten, können entweder von der Bevölkerungsseite (Uebervölkerung) oder von der Kapitalseite (übermäßiges Sparen) kommen. Malthus betont eingehend, daß ein übermäßiges Sparen, eine übermäßige Kapitalbildung durchaus möglich ist. Ein solches übermäßiges Sparen führt zu einer allgemeinen Absatzstockung. Es stellt sich heraus, daß Waren aus dem Grunde keine Käufer finden, weil den Käufern die Mittel fehlen, um sie zu bezahlen. Das bedeutet einen Unterverbrauch, dem eine Ueberzeugung entspricht. Malthus sagt nämlich: „Ohne Zweifel kann man durch Sparsamkeit einen viel größeren Anteil des Ertrags eines Landes zur Erhaltung produktiver Arbeit bestimmen als sonst üblich ist. Wenn dies geschieht, so sind freilich die so beschäftigten Arbeiter so gut Verbraucher, wie die in persönlichen Diensten stehenden Arbeiter; soweit es sich um die Arbeit handelt, werden der Verbrauch und die Nachfrage unvermindert bleiben. Ich habe aber schon nachgewiesen, daß der Verbrauch und die Nachfrage, die von den bei produktiver Arbeit tätigen Arbeitern ausgeht, allein keinen genügenden Beweggrund für die Ansammlung und Beschäftigung von Kapital bildet. Besonders wenn man voraussetzt, daß die Kapitalisten selbst, ebenso wie die Grundbesitzer und andere Reiche einig sind in dem Bestreben, dadurch zu sparen, daß sie ihren üblichen Komfort und ihre Genüsse aufgeben und von ihrem Einkommen einen Teil dem Kapital zufügen. Unter solchen Umständen kann die zunehmende Menge Waren, die von der zunehmenden Zahl produktiver Arbeiter hergestellt wird, unmöglich Käufer finden, ohne ein Sinken der Preise, das wahrscheinlich ihren Wert unter die Produktionskosten herabdrücken oder wenigstens den Gewinn so herabsetzen würde, daß ebenso die Fähigkeit wie der Wille zum Sparen dadurch ganz erheblich beeinträchtigt werden.“ (30). Daraus ergibt sich, daß immer ein Mehr an Erzeugnissen da sein muß, wenn die Dinge so liegen wie Malthus sagt.

Denn, wenn die Reichen usw. sparen, indem sie auf einen Teil der Genüsse verzichten und die gesparten Beträge ausschließlich zur Entlohnung der Arbeiter benutzt werden, die sie konsumtiv verwenden, dann heißt das, daß statt der Reichen nun Arbeiter am Genußgütermarkt als Nachfrager auftreten. Es wird aber darüber hinaus erzeugt. Die Arbeiter können unmöglich dieses Mehr an Erzeugnissen zu kostendeckenden Preisen kaufen. Die Reichen tun es nicht, weil sie sparen; die Arbeiter können es nicht, weil ihnen die Mittel dazu fehlen. Es muß sich nach Malthus' Ansicht unbedingt um Konsumgüter handeln, denn sonst hätte der Vergleich keinen Sinn.

Dieses Uebel entpuppt sich aber als halb so schlimm. Nach Malthus ist es nämlich so, daß die Preise sinken, wodurch der Gewinnsatz abnimmt. Das bedeutet gleichzeitig, daß zu viel gespart wurde. Mit dem Sinken des Gewinnsatzes geht dann das Sparen zurück. Ein Uebermaß an Kapital, ein übermäßiges Sparen, ist demnach schon dann vorhanden, wenn die erwarteten Gewinne nicht eintreten. Man sieht, wie bei Malthus übermäßige Erzeugung eng mit übermäßigem Sparen zusammenhängt. Eine noch so große Lohnerhöhung kann den Mißstand nicht beheben, da ja Löhne aus dem Fonds fließen, der sich aus ersparten Beträgen der Reichen usw. zusammensetzt. Eine Lohnerhöhung bedeutet immer nur eine Verschiebung der Nachfrage aber keine Vergrößerung derselben. Die Arbeiter können also immer nur einen Teil des Produkts kaufen, nicht alles. Malthus verlangt darum eine Klasse von Verbrauchern, die gar nichts zur Erzeugung beitragen. Wo diese die Mittel hernehmen sollen, ist unerklärlich. Die Uebererzeugung und der Unterverbrauch müssen jedesmal eintreten, ebenso die Preissenkung und der Rückgang des Sparens. Denn durch das Sparen wird nur Kaufkraft übertragen, wogegen jedesmal mehr erzeugt wird. Es ist dasselbe, wie bei Seismondi: das Einkommen der vorherigen Erzeugungszeit soll eine größere Erzeugung der jetzigen Zeit kaufen. Das geht ohne Preissenkung nicht. Damit ist aber gegenüber der Gleichgewichtslehre nichts Neues gesagt. Man muß darum in dieser Hinsicht Mikſch zustimmen, wenn er sagt, daß es weder Sismondi noch Malthus gelang, die Gleichgewichtslehre zu widerlegen. (31).

Weitere Gesichtspunkte in die Untersuchung der Störungen im Wirtschaftsverlauf bringt Karl R o d b e r t u s, ohne aber, wie Mikſch bemerkt, etwas an der Gleichgewichtslehre zu ändern. Zwar stellt Rodbertus den kühnen Satz auf: „Die Theorie der Freihandelsschule behauptete, Ueberproduktionen könnten nicht eintreten und die Wirklichkeit und eine aus ihr abstrahierte Theorie beweisen, daß Ueberproduktionen eintreten müssen." (32). Wir werden aber sehen, daß er zwar neue Gesichtspunkte in die Erörterung brachte, seine Uebererzeugung aber, wie auch v. Bergmann richtig bemerkt (33), nichts weiter ist als die Ueber-

erzeugung in einem Zweige, der eine Untererzeugung anderswo entspricht, also das, was Ricardo ähnlich schon erwähnt hat. Die ganze Betrachtungsweise Rodbertus' bewegt sich noch um die Konsumgüter.

Rodbertus betont auch schon den Kredit als stärkstes Triebrad, das die Produktion bewegt und die Waren zum Konsumenten führt, es wird also schon der Gedanke ausgesprochen, daß über die jeweilige Geldmenge und das Sparen hinaus, Mittel geschaffen werden, die eine bedeutende Rolle spielen. („Ein Taler kann 1000 vertreten"). Auch erkennt er schon, daß während der Stockung des Wirtschaftsverlaufs ein Kreditmangel herrscht. (34). „Insofern ist allerdings des Geldes tausend und abertausend Mal zu wenig, nur daß dieser Mangel eben nicht am Gelde, sondern an der Stockung und die Stockung an der zurückgebliebenen Kaufkraft gegenüber der vorgeschrittenen Produktion liegt." Der Kredit kann also die Stockung nicht beheben. (35). „In der Tat, nichts ist im allgemeinen unrichtiger als den Sitz des Uebels im Kredit und dessen vielfältigen Mittel und Gestaltungen zu erblicken . . ." (36). Das Uebel liegt nach Rodbertus nur im Mißverhältnis zwischen Erzeugung und Kaufkraft. Er ist es, der zum ersten Mal frägt, woher es komme, daß die Störungen im Wirtschaftsleben regelmäßig auftreten.

Man gilt nach Rodbertus auf dem Markte nur nach der Größe seines Anteils am Nationalprodukt. (37). „So groß diese Abfindung, dieser Anteil ist, so stark ist auch die Kraft, die jedermann auf die Nachfrage und deshalb auf die Produktion zu äußern imstande ist." (38). Decken sich nun Umfang der Produktion und Größe der Anteile, dann ist alles in bester Ordnung, dann entspricht die Nationalproduktion vollständig dem durch die nationale Verteilung berechtigten Nationalbedürfnis. Und nun fragt sich Rodbertus: Wie aber, wenn sich die Produktion zwar in den Grenzen der Anteile bewegt, diese Anteile jedoch sich bei einer Gesellschaftsklasse, den Arbeitern, immer verkleinern? Und überhaupt, wenn sie sich in dem Maße verkleinern, wie ihre Produktivität vergrößert? Rodbertus kommt bei der Betrachtung der heutigen Wirtschaft zu dem Schluß, daß die Kaufkraft, d. h. der Anteil, der stärksten Gesellschaftsklasse, der Arbeiter nicht entsprechend der Produktivitätszunahme steigt. Der Lohn, den die Arbeiter mit den Unternehmern vereinbart haben, richtet sich nicht nach der Produktivität, sondern schwankt um die Kosten des Lebensunterhalts. (39). Der Lohn muß dann bei steigender Produktivität zurückbleiben. Dies ist nicht die Schuld irgendwelcher Klassen, sondern die eigentümliche, unabänderliche Mitgift eines sich selbst überlassenen Verkehrs.

Die Handelskrisen „sind die Paroxismen eines chronischen Leidens, das durch jenen merkwürdigen Fehler in der heutigen nationalökonomischen Organisation hervorgerufen wird, daß, die Produktivität mag in einem Verhältnis steigen, in welchem sie will, alle Anteile am Na-

tionalprodukt, welche in Arbeitslohn bestehen, nach und nach in demselben Verhältnis fallen. Daher die unausgesetzte Nichtbefriedigung in unserer Gesellschaft bei unausgesetzter Produktivitätssteigerung, daher das chronische Leiden der Schwierigkeit des Absatzes und des unausgesetzten Kampfes der Arbeit mit der Not. Hat sich dann das Uebel in leiser, schleichender Weise etliche Jahre hingeschleppt, so brechen die Krisen aus, so steht plötzlich die Produktivität der bisherigen Gewerbe in einem so übertriebenen Mißverhältnis zu den individuellen Anteilen, daß es bei den Arbeitern der Entbehrung und des Hungers von Monaten und bei den Kapitalisten der Vernichtung eines großen Teiles ihrer Kapitalien bedarf, um nur die Heftigkeit eines solchen Anfalls zu dämpfen und den Verkehr in das alte schleppende Siechtum zurückfallen zu lassen." (40).

Rodbertus faßt schließlich seine Auffassung wie folgt zusammen: „Der Tauschwert eines zum Markt gebrachten Produktquantums wird nur durch eine hinlänglich wirksame Nachfrage bis zu einem gewissen Punkt gehoben. Eine hinlänglich wirksame Nachfrage setzt eine entsprechende Kaufkraft voraus. Eine entsprechende Kaufkraft wird nur durch genügenden Besitz von Wert gegeben. Das Wertquantum, von dem die Kaufkraft abhängt, wird durch die Größe des Anteils am Produkt bestimmt. Der Ausschluß der arbeitenden Klassen von den Früchten der zunehmenden Produktivität bedeutet die Abnahme des Anteils dieser Klassen. Bei zunehmender Produktivität nimmt also das zum Markt gebrachte Produktquantum zu, hingegen der Anteil der Mehrzahl der Verkehrenden und also deren wirksame Nachfrage ab. Die Folgerung ist klar, daß der Ausschluß der arbeitenden Klassen von den Früchten der zunehmenden Produktivität einen natürlichen Druck auf den Marktwert des Produkts ausübt, einen Druck, der nichts mit dem infolge der zunehmenden Produktivität eintretenden natürlichen Sinken der Kosten zu tun hat, sondern lediglich aus dem Verlauf der heutigen Verteilung entspringt und deshalb auch noch seine besondere Wirkung jenem natürlichen Sinken hinzufügt." (41).

Es kann sich hierbei nur um Massenkonsumgüter handeln, wie v. Bergmann richtig bemerkt, die nicht abgesetzt werden können, weil die Gesamtlohnsumme nicht entsprechend der Gesamtpreissumme der Massengüter gestiegen ist. (42). Außerdem entspricht diese Massenkonsumgütermenge, die nicht zu kostendeckenden Preisen abgesetzt werden kann, nicht den Bedürfnissen der kaufkräftigen Schichten, der Reichen. Man kann hier also den Satz der Gleichgewichtslehre anwenden, daß eine teilweise Ueberzeugung mit entsprechender Untererzeugung vorliegt; denn die Erzeugnisse, die den Bedürfnissen der Kaufkräftigen entsprächen, fehlen und andere sind in zu großer Menge vorhanden.

Rodbertus' Erklärung hängt eng zusammen mit seiner „fallenden Lohnquote". Aufgrund der bestehenden Rechtsordnung (Sondereigentum) gewähren die Eigentümer der Produktionsmittel den Lohnarbeitern nur so viel an Arbeitslohn, daß sie gerade den notwendigsten Lebensunterhalt befriedigen können. Daher kommt es, daß den Arbeitern die nötige Kaufkraft fehlt, um die von ihnen selbst infolge steigender Ergiebigkeit erzeugten Warenmassen zu kaufen. Der Grund der regelmäßigen Wiederkehr der Störungen des Wirtschaftslebens liegt also letzten Endes für Rodbertus in der heutigen Verfassung der Gesellschaft. Eine Aenderung kann demnach nur eine Beseitigung dieser Verfassung bringen.

Immer wieder begegnet uns die Meinung, die Arbeiter müßten, wenn alles glatt gehen soll, die zusätzlich erzeugten Warenmassen aufkaufen. Entweder werden unter diesen Warenmassen Lebensmittel verstanden, oder es wird nichts Näheres gesagt. Spiethoff bemerkt darum mit Recht: „Die Unterverbrauchslehre hat nur denjenigen Teil der Gütererzeugung im Auge, der Genußmittel hervorbringt, und sie unterstellt, daß in den Genußmittelgewerben die Uebererzeugung ausbricht und gipfelt. Der Schwerpunkt der Uebererzeugung liegt aber im Gegenteil bei den Gewerben des mittelbaren Verbrauchs und pflanzt sich erst von hier auf die des unmittelbaren Verbrauchs fort. Eine Beschneidung des unmittelbaren Verbrauchs könnte allerdings den Absatz der Genußgüter lähmen, aber nicht den der mittelbaren Verbrauchgüter, denn dieser hängt gerade von der starken Umwandlung von Einkommen in Kapital ab." (43).

So bedeutet es einen wesentlichen Fortschritt, wenn Michael Tugan-Baranowskij von der früheren Erklärung abrückt und auch die mittelbaren Verbrauchsgüter berücksichtigt. Er wendet sich dagegen, daß man der Ansicht ist, die Unternehmer würden nicht einen entsprechenden Teil der Erzeugung verbrauchen, der dann übrig bleiben müsse, weil die Arbeiter aus Mangel an Kaufkraft ihn nicht verzehren können. Er sagt, daß für die Kapitalisten nicht Genußgüter erzeugt werden, sondern mittelbare Verbrauchsgüter. Somit braucht dem Minderverzehr der Kapitalisten kein Mehrverzehr der Arbeiter entsprechen. Wenn aber trotzdem von einer Uebererzeugung gesprochen werden müsse, dann liege das daran, daß eine völlige Planlosigkeit in der Wirtschaft herrsche. (44).

In neuester Zeit traten besonders die beiden Amerikaner Foster und Catchings mit dem Gedanken der Uebererzeugung und des Unterverbrauchs hervor und haben diesen durch große Propaganda über die ganze Welt verkündet. Wir beschränken uns hier bloß auf eine kurze Darstellung dieses Gedankens.

Sie sagen: „Tatsächlich gipfelt ... jeder Aufschwung der Geschäftstätigkeit in sogenannter „Uebererzeugung", die man eigentlich mit Rück-

sicht auf die Hauptursache dieser Wirrnis „Unterverbrauch“ nennen sollte. In Anbetracht des mangelhaften Geldzuflusses an die Verbraucher, der z. T. durch die Ersparnisse der Gesellschaft verursacht ist, und in Anbetracht der Tatsache, daß die Verbraucher nicht einmal soviel ausgeben können, wie sie erhalten (weil sie auch sparen), kann die Industrie auf die Dauer nicht den steigenden Ertrag ohne Senkung des Preisniveaus verkaufen.“ (45). Und weiter: „Der Fortschritt zu einer größeren Gesamtproduktion und daraus sich ergebenden höheren Lebenshaltung wird dadurch aufgehalten, daß die Käufe der Verbraucher mit der Erzeugung nicht Schritt halten. Die Käufe der Verbraucher bleiben aus zwei Gründen zurück: erstens, weil infolge der Ersparnisse der Gesellschaften die Wirtschaft an die Verbraucher nicht so viel Geld zahlt, daß sie die erzeugten Güter ohne Senkung der Preise kaufen könnten; zweitens, weil die Verbraucher infolge der Notwendigkeit, Ersparnisse zu machen, nicht einmal so viel Geld ausgeben können, wie sie erhalten. An diesen Ersparnissen liegt es z. T., daß kein gleichmäßiger Geldstrom vom Erzeuger zum Verbraucher und vom Verbraucher zum Erzeuger besteht. Ueberdies werden die Ersparnisse von Gesellschaften und Einzelpersonen nicht zum Kaufe der schon auf den Märkten vorhandenen Waren, sondern zur Erzeugung weiterer Waren verwendet.“ (46).

Foster und Catchings sehen andauernd ein Zuviel an unmittelbaren Verbrauchsgütern, die nicht bei kostendeckenden Preisen abgesetzt werden können, weil die Verbraucher zu wenig Geld bekommen und dieses außerdem durch den Spartrieb beschnitten wird. Sie übersehen die Hervorbringung mittelbarer Verbrauchsgüter anscheinend ganz. Man erinnert sich unwillkürlich an die oben erwähnten Theoretiker. Ein neuer Gesichtspunkt ist in dieser amerikanischen Fassung der Unterverbrauchslehre das Betonen des Geldes.

Fast alle der hier genannten Krisenerklärungen bewegten sich um die Genußgüter, nur Tugan zieht auch die mittelbaren Verbrauchsgüter heran. Viel weiter geht Emil Lederer, und doch spiegelt sich in seiner Theorie der Krisen alles das wider, was bisher gesagt wurde. Er reiht seine ganze Erklärung in den gesamten Konjunkturverlauf ein, d. h. in den Aufschwung, die Stockung und Krise, untersucht das Verhalten der Lohneinkommen zu den anderen Einkommen und zu den Preisen aller Erzeugnisse unter Anwendung der modernsten Kredittheorie und bringt zum Schluß Statistiken als Beweise seiner Folgerungen. Der Gedanke, daß eine Ueberzeugung an Genußgütern vorkommt, kehrt scheinbar noch einmal bei ihm wieder, als er vom Uebergang der Stockung zum neuen Aufschwung spricht. Dort heißt es nämlich: „Die Konjunktur wird ausgelöst durch die relativ ansteigende Konsumfähigkeit der Schichten mit festem oder Lohneinkommen, welche die Lager rasch leert, während die Produktion sinkt.“ (47).

Zweiter Teil.

Die moderne Fassung der Unterverbrauchslehre.

(Emil Lederer).

Emil Lederers Gedankengänge gehen sehr stark auf die Gleichgewichtslehre zurück. Wie die Klassiker, besonders Say, Mill und Ricardo die Erschütterungen des Wirtschaftslebens zu erklären versuchten und zu dem Schluß kamen, höchstens teilweise Ueberzeugungen anzuerkennen, denen entsprechende Untererzeugungen gegenüberstanden, so kehrt dieser Gedanke bei Lederer nochmals wieder. Er gibt sich jedoch damit nicht zufrieden und stellt dieselbe Frage, welche schon Rodbertus angedeutet hatte, als er eine regelmäßige Wiederkehr des Mißverhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage am Gütermarkte beobachten mußte: Warum entsteht immer regelmäßig eine solche Disproportionalität? (48). Hier sagt er deutlich, daß dieses Mißverhältnis nichts Zufälliges, Einmaliges ist, wie Say oder Ricardo annahmen, und nicht einfach mit der Antwort erledigt werden kann, daß anderswo zu wenig erzeugt wurde. Hier kann der Grund nicht letzten Endes liegen. Daß infolge des Mangels eines genauen Produktions- und Konsumplanes (Sismondi) Unstimmigkeiten entstehen können, ist für Lederer vollkommen klar, allein solche Unstimmigkeiten treten nur teilweise auf und sagen nichts anderes aus, als schon Say auch sagte. Solche Unstimmigkeiten treten einmal auf und verschwinden wieder durch Verschiebungen in der Erzeugung. Damit kann aber nicht eine regelmäßig wiederkehrende Unstimmigkeit erklärt werden (49). Der Wirtschaftskörper ist elastisch genug, um teilweise Uebererzeugungen zu überwinden. Es sind immer Möglichkeiten vorhanden, die Erzeugung in einem zurückgebliebenen Zweige zu steigern; Reserven an Rohstoffen und Arbeitskräften stehen bereit, Umstellungen in der Erzeugung machen keine übergroße Schwierigkeiten. Wer also von solchen Unstimmigkeiten ausgeht, um die Stockungen im Wirtschaftsverlauf zu erklären, die derart um sich greifen, daß sie die ganze Wirtschaftstätigkeit gleichsam lähmen, der kommt nicht weit. (50). „Die Theorie der Disproportionalität läßt sich also nur durch Fälle plötzlich eintretender Größenveränderungen im Produktionsmechanismus vertreten, denen gegenüber dann die Elastizität des Wirtschaftskörpers versagt. Hingegen reicht sie zur Erklärung nicht aus …“ (51). Wenn die Märkte derart erschüttert werden, wie es an jeder niedergehenden Konjunktur zu beobachten ist, so muß das andere Gründe haben.

In diesem Zusammenhange kommt Lederer auf das Auf und Ab des Wirtschaftslebens zu sprechen und beschäftigt sich eingehend mit den Ursachen oder besser gesagt der Ursache der periodischen Wirtschaftskrisen. Diese eine Ursache ist die „Disproportionalität in der Einkommensverteilung“, die sich im Konjunkturverlauf am Zurückblei-

ben der Lohnentwicklung hinter der Entwicklung der Preise der Erzeugnisse ablesen läßt.

Wie eng Kredit und Konjunktur zusammenhängen, sieht Lederer wie alle modernen Theoretiker ein. Daß die Uebertragung von Ersparnissen allein nicht genügt, um Konjunkturen von den Ausmaßen zu ermöglichen, wie wir sie erlebten, daß vielmehr die sogenannten „zusätzlichen Kredite“ eine maßgebende Rolle spielen, sind für Lederer ebenso selbstverständliche Dinge wie für jeden modernen Theoretiker. Wir brauchen darum auf diese Frage hier nicht einzugehen. (52). Wir gehen deshalb zur Darstellung der eigentlichen Unterverbrauchslehre Lederers sofort über, wobei wir uns an seine eigenen Ausführungen im Grundriß der Sozialökonomik, Abteilung IV: „Konjunktur und Krisen“ halten werden.

Im Aufschwung steigen nicht alle Preise gleichmäßig. „Diese verschiedene Bewegung der Preise ist identisch mit der verschiedenen Bewegung der Einkommen und zwar sowohl der Unternehmer- als der Arbeitereinkommen. Denn würden alle Einkommen in gleicher Weise variieren, so würde das ja gleiche Bewegung der Preise bedeuten... Diese Differenzierung der Einkommen ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß sich die Löhne nicht bei Aenderung der Lage auf dem Arbeitsmarkte automatisch verändern. Sie bleiben vielmehr etwas hinter den Preisen zurück, sei es weil Begrenzungen durch Tarifverträge vorliegen, sei es weil die Arbeiter nicht imstande sind, die Einschränkung des Angebots soweit zu treiben, um eine entsprechende Lohnerhöhung zu erzwingen.“ (53). Diese Differenzierung der Einkommen bleibt auch dann bestehen, wenn man in die Betrachtung die Gehälter der Beamten und die Rentnereinkommen einbezieht. Wenn aber die Preise der Erzeugnisse im Aufschwung rascher steigen als der Preis „Lohn“, dann bedeutet das, daß andere Einkommen außer dem Lohn rascher steigen müssen als dieser. Das ist verständlich: wenn der Preis des Erzeugnisses rascher steigt als der Kostenanteil Lohn daran, dann steigen eben die anderen Anteile: Zins, Gewinn usw. rascher. Löhne werden nun in der Hauptsache konsumtiv verwendet, während Gewinne z. B. in ganz erheblichem Maße angelegt werden. Daher sagt Lederer: „Diese Differenzierung der Einkommen bedeutet aber zugleich ein Verschieben der Gewichte in der Nachfrage. Es muß sich bei steigenden Gewinnen und wachsender Akkumulation (das ergibt sich daraus, daß der Anteil Lohn an den Selbstkosten nicht so rasch wächst wie der Preis des Erzeugnisses, daher z. B. die Gewinne entsprechend rasch zunehmen) die Nachfrage im höheren Maße auf die Produktionsmittel richten, als bisher... Das hat aber Ausdehnung der Produktionsmittelindustrien in rascherem Tempo als Ausdehnung der Fertiggüterindustrie zur Folge.“ (54). Das alles erfolgt nicht nach einem bestimmten Plan,

sondern die Akkumulation wird darum stärker, weil die Gewinne rasch steigen und Gewinne weniger konsumtiv als vielmehr zu Anlagezwecken verwendet werden.

„So entsteht eine Disproportionalität der Produktion, welche aber im Rahmen der Einkommensverteilung gar keine Disproportionalität ist, sondern lediglich der Verteilung der Kaufkraft in der Volkswirtschaft entspricht.“ (55).

Die übermäßige Ausdehnung der Produktionsmittelindustrie ist ja die notwendige Folge der hohen Gewinne, wenn diese von den Gewinnempfängern nicht konsumtiv verwendet werden. Es kommt also zu einer zu raschen Anlageerweiterung und schließlich stellt sich heraus, daß zu viel in einer Richtung angelegt wurde. So führt es in dieser Richtung zu Schwierigkeiten, die Erzeugnisse können nicht zu einem kostendeckenden Preise abgesetzt werden. Und „ein Gleichgewicht kann erst wieder hergestellt, die Krise kann dann erst wieder behoben werden, wenn durch neuerliche Veränderungen der Einkommensströme das alte Verhältnis wiederhergestellt, die Akkumulation wieder gesenkt, die Quote der konsumierten Waren wieder in das gleiche Verhältnis zum Kapitalbestand gebracht wird.“ (56). Dieses Gleichgewicht erfolgt in der Krise.

In diesem Zusammenhange kommt Lederer auf die Sonderbewegung der Löhne zu sprechen, die es bewirkt, daß die Arbeitereinkommen hinter den Unternehmereinkommen im Konjunkturaufschwung zurückbleiben. Er stellt für den Aufschwung folgendes fest: „Auch die Löhne steigen (und er versteht darunter sowohl Einzellöhne wie auch die Gesamtheit der Löhne) an. Aber sie steigen nicht so rasch an. Es ist auch möglich, daß die Löhne rascher steigen als die Preise, sodaß der Reallohn gleichfalls steigt. Aber die Steigerung des Reallohns wird hinter der Steigerung der Produktion in einer Hochkonjunktur zurückbleiben und man kann wohl als Regel ansprechen, daß die Arbeiter, namentlich aber, wenn man Arbeiter, Angestellte und Beamte zusammennimmt und die Rentner usw. heranzieht, eine geringere Quote des Produkts zurückkaufen können als zur Zeit der Depression. Das ist aber gleichbedeutend mit stärkerer Akkumulation, die sich in der Ausdehnung der Produktionsanlagen auch deutlich sichtbar ausspricht.“ (57). Und noch deutlicher: „Daß tatsächlich in der Hochkonjunktur die Erhöhung der Arbeitseinkommen und Renteneinkommen aller Art nicht so rasch vor sich geht als die Steigerung der Preise für die Produkte, und daß insbesondere diese Einkommen und die Einkommenssumme nicht so rasch wachsen als die Produktion und die Preissumme der Gesamterzeugung, spricht sich schon in der großen Aukkumulation aus — umgekehrt ist die Akkumulation an das vorübergehende relative Zurückbleiben der Löhne und Renteneinkommen geknüpft.“ (58).

Um die Haltbarkeit seiner Behauptungen zu beweisen, untersucht Lederer einige amerikanische Statistiken. Er vergleicht entweder den Einzellohn, der in einer bestimmten Fachgruppe (Baugewerbe, Eisenbahn) gezahlt wurde mit dem Großhandelspreisindex bzw. mit dem Preisindex des betreffenden Erzeugnisses (Baustoffe usw.). Oder er vergleicht den in einer Fachgruppe gezahlten Gesamtlohn (Gesamtlohnsumme) mit der Gesamtpreissumme der Erzeugung eines Jahres. (59). Eine seiner Folgerungen heißt z. B.: „Diese Daten zeigen klar, daß in der Konjunktur während des Krieges und nach demselben, bis 1920, die Löhne und Gehalte der bei Eisenbahnen in den Vereinigten Staaten Beschäftigten anstiegen, aber weitaus langsamer als die Großhandelspreise. Mit dem Zusammenbruch der Konjunktur gehen auch die Bezüge zurück, aber in geringerem Maße als die Großhandelspreise ... Die Gesamtbezüge, welche von den Eisenbahnen bezahlt werden, steigen nicht so rasch, als die Gesamtpreissumme der in der Volkswirtschaft erzeugten und auf den Markt gebrachten Waren. Diese Personengruppe war also während dieser Jahre nicht in der Lage, eine ebenso große Quote der Gesamtproduktion zurückzukaufen, als 1915, das auch schon ein Jahr der Konjunktur war.“ (60).

In der Tat findet Lederer an diesen Vergleichen einen Beweis seiner Behauptungen. Er kann daher sagen: „Daß die Löhne und Gehalte, und daß auch die Gesamtsumme der Löhne und Gehalte weniger rasch steigen als die Warenpreise und die Preissumme der Gesamtproduktion, wird nicht bestritten werden ... Wie könnten denn die Gewinne überhaupt steigen, wenn nicht der Anteil der Lohn- und Gehaltsumme am Sozialprodukt sinken würde? (Dabei kann der Lohn, sowohl seinem Geldbetrage nach wie auch in natura, steigen; das Sozialprodukt muß dann nur noch schneller wachsen.)“ (61). Damit gibt Lederer so nebenbei zu, daß die Löhne rascher steigen können als die Lebensmittelpreise, scheint dem aber keine große Bedeutung zuzumessen. Wir werden später sehen, daß gerade diese Tatsache nicht unwichtig ist.

Warum der Anteil am Sozialprodukt abnimmt, sagt Lederer noch deutlicher mit dem folgenden Satz: „Daß die Einkommen der Beamten, Angestellten, Arbeiter und Rentner insgesamt in der Konjunkturperiode einen geringen Teil des Gesamtprodukts ausmachen, als in der Depression, ist nur die Kehrseite der Tatsache, daß mehr Produktionsmittel als bisher erzeugt werden.“ (62).

Die allseitige Ausdehnung und Steigerung der Erzeugung muß eine Grenze haben. Kredite müssen zurückgezahlt werden und zwingen die Unternehmer zu heftigem Wettbewerb untereinander. Die Wirtschaft hat sich während des Aufschwungs unverhältnismäßig ausgedehnt und muß ein neues Gleichgewicht suchen. Es treten Waren neuer und alter Unternehmungen auf dem Markte auf und suchen Absatz. Bald

stellt es sich heraus, daß eine große Anzahl dieser Waren unverkäuflich ist, d. h. nicht kostendeckend abgesetzt werden kann. Es kann sich dabei nach Lederer sowohl um Fertigwaren wie um Vorprodukte, also wohl um Konsumgüter wie mittelbare Verbrauchsgüter handelt. „Dem Umstande, wo sich zuerst die Stockung zeigt, darf daher keine besondere Bedeutung beigemessen werden.“ (63). Immer ist der letzte Grund solcher Stockungen darin zu suchen, daß die Einkommensentwicklung ungleichmäßig verlief. Sollen unverkäufliche Waren Absatz finden, dann müssen sie im Preise sinken (entsprechende Elastizität der Nachfrage vorausgesetzt). Ein Preisfall hat einen Druck auf die Herstellungskosten zur Folge, worunter sich auch Löhne befinden. Bei der heutigen Verflechtung der Wirtschaft reißt ein Gewerbe das andere mit, besonders wenn im Bankgewerbe Schwierigkeiten auftreten. Jede Erschütterung der Wirtschaft schmälert aber das Lohneinkommen. „Insofern also in der Krise eine Herabsetzung aller Preise erfolgen muß und im Interesse einer Wiederherstellung des wertbeständigen Geldes auch erfolgen soll (Lederer betont den inflationistischen Einschlag einer Konjunktur, hervorgerufen durch zusätzliche Kredite, wodurch das Preisniveau eine Hebung erfährt. In der Depression kommt es dann zur Senkung des Preisniveaus), ist auch eine Senkung der Löhne erforderlich, aber — was wohl beachtet werden muß — lediglich eine nominelle Senkung, weil ja die anderen Preise noch rascher sinken müssen. Sinken aber die Löhne ebenso stark oder noch stärker als die anderen Preise, so würde dadurch die Krise verschärft und vermehrt, weil ja dadurch der Absatz besonders beeinträchtigt wird. Hingegen setzt sich in der relativ schnelleren Senkung der Produktpreise und in der Einschränkung der Produktion die wirtschaftlich gebotene Verschiebung der Relation zwischen Erzeugung und Verbrauch durch, allerdings entsprechend der widerspruchsvollen Struktur der kapitalistischen Wirtschaft, begleitet von Arbeitslosigkeit und absoluter Einschränkung des Verbrauchs“ (64).

Lederer gelangt aufgrund dieser Feststellungen zu folgendem Vorschlag: „Wenn die Krisen auf die Disproportionalität der Einkommen zurückgehen, so könnten sie durch Erhöhung der Löhne und Gehälter und Minderung der Kapitalerträge leicht behoben werden. Das würde zwar auf der einen Seite die Gewinne reduzieren, jedoch andererseits sehr rasch den Konsum steigern und damit die Störung auf den Märkten überwinden, allerdings die Akkumulation reduzieren.“ (65).

Daß Lederer die Verwirklichung dieses Vorschlags in der heutigen Wirtschaft nicht für möglich hält, sagen seine weiteren Ausführungen: „... Es ist aus der unternehmungsweisen Konstruktion der kapitalistischen Wirtschaft verständlich, daß eine solche Steigerung der Löhne am wenigsten dann erfolgen wird, wenn das Zurückbleiben der

Arbeitseinkommen ... zu einer Störung geführt hat. Denn in diesem Augenblick verschlimmert sich ja die Lage auf dem Arbeitsmarkte und ein Steigen der Löhne ist unmöglich. Jeder Unternehmer für sich handelt auch wirtschaftlich richtig, wenn er die Lohnquote herabzusetzen sucht, denn er kann nur hoffen, durch Erzielung eines Vorsprungs vor seinen Konkurrenten die Produktion zu halten und Absatz zu finden. Der Wettlauf kann sich also nur in der Senkung der Kosten vollziehen, hingegen würde zwar eine Erhöhung der Löhne zur Milderung der Krise im allgemeinen beitragen, für die einzelnen Betriebe aber welche höhere Löhne zahlen, sofortige Höherbelastung ohne merkliche Absatzerhöhung bedeuten. Im Mechanismus der kapitalistischen Industrie ist daher Lohndruck gerade dann begründet, wenn er volkswirtschaftlich verhängnisvolle Wirkungen haben muß. Daß aber auch die Praxis in der Zeit der Krise eine Ausweitung der Konsumtion als notwendig empfindet, kann man an der immer automatisch auftretenden Forderung von Notstandsarbeiten sehen: diese sind ja nichts anderes als Steigerung des Konsums." (66).

Fassen wir kurz zusammen: Das Verdienst Lederers ist es, den Gedanken des Unterverbrauchs zu einer Konjunkturlehre ausgestaltet zu haben, in welcher die Krisen nicht eine Sonderrolle spielen, sondern ganz der modernen Forschung entsprechend ein Bestandteil der ganzen Entwicklung sind. Denn die Krise ist nur aus den vorangehenden Aufschwung zu erklären.

Der Verfassung der kapitalistischen Wirtschaft entsprechend bewegen sich die Kapitaleinkommen rascher als die Lohneinkommen, wodurch die Ausdehnung der Wirtschaft gefördert wird. Die Wirtschaft wächst im Aufschwung über ihr Fassungsvermögen hinaus, um schließlich vor einer Uebererzeugung zu stehen, der eine zurückgebliebene Kaufkraft der Bevölkerung gegenübersteht. Erschütterungen des Preisniveaus, die krisenhafte Erscheinungen in der ganzen Wirtschaft zeitigen, dauern so lange, bis ein neues Gleichgewicht erreicht wird. Während dieser Zeit halten sich die Lohneinkommen verhältnismäßig fester als die Kapitaleinkommen, der Verbrauch wächst, die Anlagetätigkeit geht zurück. Es handelt sich also bei Lederer eigentlich um eine teilweise Uebererzeugung, die aber die ganze Wirtschaft in Unordnung bringt. Da das Uebel des Zurückbleibens der Lohnentwicklung hinter der Preisentwicklung und damit zugleich hinter der Entwicklung der Kapitaleinkommen in allen Zweigen der Wirtschaft auftritt, bezieht sich das Wort „teilweise Uebererzeugung" nur auf den Zweig, in dem die Schwierigkeiten zuerst auftauchen. Das Wo ist darum für Lederer nebensächlich, es kann hier und dort sein, die Folge ist stets allgemeine Erschütterung der Wirtschaft. Eine andere Einkommensentwicklung könnte zwar nach seiner Ansicht Krisen, wenn nicht ausschalten, so doch mildern, ist aber in dieser Wirtschaft kaum zu verwirklichen.

Dritter Teil.

Kritische Stellungnahme zu Lederers Theorie.

Wie wir sehen konnten, legt Lederer bei seinen Untersuchungen einen besonderen Nachdruck auf die Lohn- und Preisbewegung im Konjunkturverlauf und leitet daraus die Ursachen ab, die zur Krise führen. Es ist darum unsere Aufgabe, ähnlich wie er die Lohn- und Preisbewegung an Hand von Statistiken zu untersuchen und so seine Folgerungen zu prüfen.

Zuerst wollen wir uns fragen: „Stimmt es, daß die Löhne im Aufschwung hinter den Preisen der Erzeugnisse zurückbleiben? Bleiben sie immer regelmäßig zurück und hinter allen Preisen oder sind andere Bewegungen auch möglich?

Ich habe aus diesem Grunde Statistiken aus der Vor- und Nachkriegszeit untersucht, soweit sie zugänglich und vorhanden waren. Inwiefern diese Statistiken den Anforderungen entsprechen, vermag ich besonders bei den nichtamtlichen nicht zu sagen. Die meisten davon gehen auf amtliche Aufzeichnungen zurück und dürfen darum kein falsches Bild geben.

Ich habe die Vorkriegsstatistiken genommen, weil damals die Monopolstellung auf dem Markte der Erzeugnisse und besonders auf jenem der Arbeitskraft noch nicht in dem Maße bestand, wie in der Nachkriegszeit und trotzdem damals wie heute ein Auf und Ab des Wirtschaftslebens zu beobachten war.

Wenn wir von Produktionsmitteln sprechen werden, dann meinen wir damit industrielle Roh- und Halbwaren, also dasselbe, was Spiethoff etwa mittelbare Verbrauchsgüter nennen würde (Eisen, Kohle, Zement, Holz, Häute, Wolle u. a.).

Nach den Untersuchungen der Statistiken soll ein Abschnitt folgen, der sich theoretisch mit Lederers Folgerungen und Voraussetzungen auseinanderzusetzen hat.

I. Statistischer Abschnitt.

A. Vorkriegszeit.

I. Deutschland.

1. Quellen und allgemeine Bemerkungen.

a) Folgende Statistiken habe ich benutzt:

1.) den Großhandelspreisindex für Industriestoffe sowie jenen für Agrarstoffe (Lebensmittel). Quelle: Stat. Jahrb. 1926, S. 263; Wagemann, Konjunkturlehre 1928, S. 277; Däbritz, Die typischen Bewegungen im Konjunkturverlauf, 1929, S. 34/35,

den Großhandelspreis für Steinkohle in Dortmund und Breslau. Quelle: Stat. Jahrb. Vorkriegsbd.,

die Nahrungsmittelkostenberechnungen (Nahrungsmittelkosten einer vierköpfigen Arbeiterfamilie im Jahr). Quelle: Richard Calwer, Das Wirtschaftsjahr, Jahrgänge 1900—1913.

2.) den durchschnittlichen Jahreslohn eines Bergarbeiters im Ruhrrevier. Quelle: Wagemann, Konjunkturlehre 1928, S. 277,

den durchschnittlichen Jahreslohn eines Bergarbeiters im preußischen Bergbau. Quelle: Calwer, Das Wirtschaftsjahr,

den durchschnittlichen Tageslohn eines Gießereiarbeiters in der F. Krupp A.G. Essen. Quelle: Däbritz, Die typischen Bewegungen... S. 38.

b) Der Durchschnitt der Quersumme einer jeden Zahlenreihe von 1895 bis 1913 wurde 100 gesetzt und die Glieder der Reihe darauf bezogen. Die so erhaltenen Zahlenreihen wurden für ein Schaubild verwendet und miteinander verglichen. Für jeden Aufschwungs- und Abfallsabschnitt wurden Sätze errechnet, um die Bewegung der einzelnen Reihen noch deutlicher zu veranschaulichen.

Sehen wir uns einmal rein äußerlich die Darstellungen auf Bild I an. Hier wird der Tagelohn eines Gießereiarbeiters bei Krupp verglichen mit Industriestoffpreisen und den Lebensmittelpreisen — allerdings handelt es sich bei letzterem um den Index der Großhandelspreise für Agrarstoffe; das Bild ändert sich damit aber nicht wesentlich, wie wir später am Calwerschen Nahrungskostenindex, dem Kleinhandelspreise zugrunde liegen, sehen werden. Man kann beobachten, daß im Abschnitt 1895—1900 die Industriestoffpreise steiler und höher ansteigen als die Löhne. In den späteren Aufschwüngen ist zwar dieser Unterschied auch vorhanden, nicht mehr aber so ausgeprägt. Ferner stellen wir fest, daß der Lohn jedesmal früher zu steigen beginnt als der Kohlenpreis. Dagegen hat der Kohlenpreis die Neigung, seinen Höhe-

punkt stets später als der Lohn zu erreichen. Daraus folgt dann, daß die Löhne eben früher sinken als die Kohlenpreise.

Diese äußerlichen Feststellungen sollen an Zahlenvergleichen bestätigt und ergänzt werden. Zu diesem Zweck haben wir für den jeweiligen Konjunkturabschnitt die Steigerungs- bzw. Abfallsätze errechnet. Hinzugezogen wurde der Bergarbeiterlohn in Preußen und der Steinkohlenpreis in Deutschland.

2. Steigerungs- und Abfallsätze.

a) Abschnitt 1895—1903.

1.) Der Aufschwung 1895—1900, bzw. 1901. Es stieg der Industriestoffpreis um 48,8, der Ruhrkohlenpreis um 55,4, der durchschnittliche Steinkohlenpreis um 48,1, der Bergarbeiterlohn in Preußen um 34,2, der Bergarbeiterlohn im Ruhrrevier um 37,8 und der Gießereiarbeiterlohn um 16,5%. Ein deutliches Zurückbleiben der Lohnsteigerung hinter der Preissteigerung der Industriestoffe ist daraus zu ersehen. Anders wird das Bild, wenn wir die Lebensmittelpreise heranziehen. Diese stiegen nämlich 1895—1898 um 18,6% und fielen nachher bis 1903. Dagegen stiegen die Löhne 1895—1898: der Bergarbeiter um 19, der Gießereiarbeiter um 11,4%. Demnach wird der Reallohn bis 1898 wenig, nachher aber beträchtlich gestiegen sein.

2.) Der Abfall 1900—1903, bzw. 1904.

Es fiel der Industriestoffpreis um 24,4, der Ruhrkohlenpreis um 18,6, der durchschnittliche Steinkohlenpreis um 18,3, der Bergarbeiterlohn in Preußen um 11,6, der Bergarbeiterlohn im Ruhrrevier um 17,7 und der Gießereiarbeiterlohn um 5,7%. Auch hier ist wieder ein deutliches Zurückbleiben der Löhne hinter den Rohstoffpreisen zu beobachten. Der Preis der Lebensmittel bleibt außer kleinen Erhöhungen 1902 auf gleicher Stufe, somit dürfte der Reallohn etwas gesunken sein. Die Lebensmittelpreise fallen nämlich von 1898 bis 1903 um etwa 7%; nach Calwer steigen die Nahrungsmittelkosten um etwa 1,5%.

b) Abschnitt 1903—1909.

1.) Der Aufschwung 1903—1907.

Es stieg der Industriestoffpreis um 25, der Ruhrkohlenpreis um 8,4, der durchschnittliche Steinkohlenpreis um 16,4, der Bergarbeiterlohn in Preußen um 32, der Bergarbeiterlohn im Ruhrrevier um 38,1 und der Gießereiarbeiterlohn um 18,3%. Von einem zurückbleiben des Lohnes hinter den Rohstoffpreisen ist hier eigentlich keine Rede mehr. Der Lebensmittelpreis stieg um 20,7, der Nahrungsmittelindex von Calwer nur um 10%). Man wird demnach sagen können, daß der Reallohn stieg, bzw. der Geldlohn mehr zunahm als die Lebensmittelpreise.

2.) Der Abfall 1907—1909.

Es fiel der Industriestoffpreis um 16,8, der Ruhrkohlenpreis um 0, der durchschnittliche Steinkohlenpreis um 2,2, der Bergarbeiterlohn in Preußen um 9,5, der Bergarbeiterlohn im Ruhrrevier um 14,5, dagegen stieg der Gießereiarbeiterlohn um 1,6%. Hier ist ein Zurückbleiben des Kohlenpreises hinter dem Bergarbeiterlohn festzustellen, während die Löhne im Vergleich mit dem Industriestoffpreis langsamer zu sinken scheinen. Die Lebensmittelpreise fielen um rund 6, nach Calwer stiegen die Nahrungsmittelkosten um 2%. Das würde ein Fallen des Reallohnes bedeuten, da die Löhne dann im allgemeinen tiefer sanken als die Lebensmittelpreise.

c) Abschnitt 1909—1913: ein Aufschwung.

Es stieg der Industriestoffpreis um 20,2, der Ruhrkohlenpreis um 10,2, der durchschnittliche Steinkohlenpreis um 7, der Bergarbeiterlohn in Preußen um 25,4, der Bergarbeiterlohn im Ruhrrevier um 28,7 und der Gießereiarbeiterlohn um 8,6%. Die Lohnzunahme war demnach bedeutend stärker als die Preissteigerung im Bergbau. Sonst scheint die Lohnbewegung hinter der Bewegung der Industriestoffpreise gestanden zu haben. Die Lebensmittelpreise stiegen um etwa 14% im Durchschnitt (sie stiegen bis 1912 rasch an und fielen bis 1913 fast ebenso schnell); nach Calwer stiegen die Nahrungsmittelkosten um 11%. Es ist demnach anzunehmen, daß im allgemeinen der Reallohn stieg.

3. Ergebnis.

a) Im allgemeinen bleibt die Lohnsteigerung hinter der Steigerung der Produktionsmittelpreise (Kohle, Industriestoffe) im Aufschwung zurück, obwohl es auch vorkommen kann, daß die Löhne rascher steigen (Aufschwung 1903—1907).

Die Regel scheint es zu sein, daß der Lohn schneller steigt als die Lebensmittelpreise, d. h. daß im Aufschwung der Reallohn zunimmt.

b) Im Abfall (Depression) sinkt der Preis der Produktionsmittel rascher als der Geldlohn, obwohl es auch vorkommen kann (Abfall 1909—1910), daß einzelne Rohstoffpreise langsamer fallen als die in ihnen enthaltenen Löhne (Kohle). Die Lebensmittelpreise scheinen langsamer zu fallen als die Geldlöhne, d. h. der Reallohn nimmt ab.

c) Das Abweichen der Kohlenpreisbewegung nach 1900 und das verhältnismäßig schwache Steigen anderer Rohstoffpreise (Industriestoffkurve) nach 1907 wird hauptsächlich auf die Preispolitik der Syndikate und Kartelle zurückzuführen sein. (Der Industriestoffpreisindex enthält Preise für industrielle Roh- und Halbwaren, Wolle, Rohseide, Kunstseide, Leinengarn, Leder, Häute, Kautschuck, Zement, Eisen, Kohle, Erdöl, Benzin usw. Vgl. Wirtschaft und Statistik 1925).

II. England.

1. Quellen und allgemeine Bemerkungen.

a) Folgende Statistiken habe ich benutzt:

1.) für die Geldlohnkurve eine Zusammenstellung betitelt: General course of wages, Abstract of Labour Statistics, in Arthur L. Bowley's „Prices and Wages in the United Kingdom, 1914—1920, Oxford 1921, S. 93,

für die Reallohnkurve die Statistik über geschätzte Reallohnsteigerung vollbeschäftigter Personen im Vereinigten Königreich, die ich A.C. Pigou's „Industrial Fluctuations“ 1927, S. 357 entnahm. Die dortigen Zahlen stimmen von 1881 bis 1892 mit Reallohnberechnungen von M. Wood überein (vgl. A. Aftalion, Les crises period. de surproduction 1913, S. 162).

2.) für die Preisbewegung einen allgemeinen Preisindex, den ich ebenfalls aus Pigou's oben erwähntem Werk S. 364, Tabelle X entnahm [69]).

b) Den gefundenen Zahlenstoff habe ich in Reihen mit 1900—1909 = 100 umgerechnet und auf Bild II dargestellt.

Angaben über die Bewegung der Produktionsmittelpreise sowie Lebensmittelpreise fehlen zwar, man kann jedoch von der Bewegung des Real- und Geldlohnes Schlüsse ziehen auf die Lebensmittelpreise und andrerseits durch Vergleich dieser Lebensmittelpreise mit dem allgemeinen Preisindex die Bewegung der Produktionsmittelpreise ermitteln; denn der allgemeine Preisindex setzt sich sowohl aus Produktionsmittelpreisen wie aus Lebensmittelpreisen zusammen.

2.) Der Abfall bis 1902 bzw. 1904.

a) Abschnitt 1897—1902 bzw. 1903.

1.) Der Aufschwung bis 1900.

Es stiegen die Preise 1897—1900 (der besseren Vergleichbarkeit wegen wurde 1897 zum Ausgangspunkt genommen; der Grund ist aus Bild II ersichtlich) um 20,5, die Geldlöhne um 10 und die Reallöhne um 5%. Die Lebensmittelpreise werden demnach langsamer gestiegen sein als die Geldlöhne, dagegen die Preise der Produktionsmittel rascher.

2. Der Abfall bis 1902 bzw. 1904.

Es fielen die Preise um 8, die Geldlöhne um 4,5 und die Reallöhne um 7% (Löhne sanken bis 1904, während bei dem Preise 1903 wieder ein Steigen beginnt). Die Lebensmittelpreise sanken also langsamer als die Geldlöhne, die Produktionsmittelpreise rascher.

b) Abschnitt 1903—1908, bzw. 1909.

1.) Der Aufschwung bis 1907.

Die Preise stiegen um 16, die Geldlöhne um 6 und die Reallöhne um 3%. Die Lebensmittelpreise werden demnach langsamer gestiegen sein als die Geldlöhne, die Produktionsmittelpreise schneller.

2.) Der Abfall 1908 bzw. 1909.

Die Preise sanken um 9,5, die Geldlöhne um 2,5 und der Reallohn um 4%. Die Lebensmittelpreise sanken also langsamer als die Geldlöhne, die Produktionsmittelpreise schneller.

c) Abschnitt 1908—1913: ein Aufschwung.

Die Preise stiegen um 16, die Geldlöhne um 6%; die Angabe für Reallöhne fehlt.

Zur Bekräftigung dieser Folgerungen seien folgende Zahlen angeführt, die aus Angaben über den höchsten und tiefsten Lohnstand während einer Konjunktur bei Aftalion, S. 55, 128, 130 und 131 errechnet wurden. Daraus geht folgendes hervor: für den Aufschwung bis 1900 bzw. 1901 betrug die allgemeine Lohnsteigerung 10, die Steigerung der Textilarbeiterlöhne 7,5, jene der Metallarbeiterlöhne 11%; für den Abfall bis 1903 bzw. 1904 betrug die allgemeine Lohnsenkung 3, die Senkung der Textilarbeiterlöhne und der Metallarbeiterlöhne je 2%; für den Aufschwung bis 1907 bzw. 1908 betrug die allgemeine Lohnsteigerung 9, die Steigerung der Textilarbeiterlöhne 8%

3. Ergebnis.

a) Im Aufschwung bleibt im allgemeinen die Geldlohnsteigerung hinter der Steigerung der Produktionsmittelpreise zurück; dagegen nimmt der Reallohn zu, d. h. die Lebensmittelpreise scheinen langsamer zu steigen als die Geldlöhne.

b) Im Abfall sinken die Geldlöhne weniger als die Produktionsmittelpreise; dagegen ist zu beobachten, daß die Geldlöhne rascher sinken als die Lebensmittelpreise, d. h. der Reallohn sinkt schneller als der Geldlohn.

Wenn wir diese Feststellungen mit denen bei Deutschland vergleichen, sehen wir weitgehendste Uebereinstimmung.

III. Vereinigte Staaten von Amerika.

1. Quellen und allgemeine Bemerkungen.

a) Für Bild III wurden folgende Zahlen benutzt: für den Großhandelspreisindex, den Lohnindex (zusammengesetzt aus dem Lohn für ungelernte Fabrikarbeiter, Lehrer und Handlungsgehilfen) und den Lebenshaltungsindex Angaben bei Carl Snyder, Bussineß cycles and Bussineß Measurements, Newyork 1927, S. 288/90. Snyder benutzt amtliche und andere Quellen, worüber er auf S. 137 seines Buches nähere Auskunft gibt.

Zum Vergleich wurden noch folgende Angaben herangezogen: ein Index für den durchschnittlichen Preis von 261 Artikeln aus R. E. May, Grundgesetz der Wirtschaftskrisen 1902, Tabelle V; ein Lohnindex aus der Sozialen Rundschau, Jahrg. VII, Bd. 1, S. 199/200; den Nahrungsmittelkostenindex errechnete ich aus Angaben in der Sozialen Rundschau Jahrg. V, Bd. 2, S. 622. Die dortigen Nahrungsmittelkosten beziehen sich auf eine Arbeiterfamilie in Industrieorten.

b) Auch für Amerika stand kein Produktionsmittelpreisindex zur Verfügung. Man kann aber vom Großhandelspreisindex und den Lebenshaltungskosten einen Schluß auf den Stand der Produktionsmittelpreise wagen; denn im Großhandelspreisindex sind sowohl Produktionsmittel- wie Lebensmittelpreise enthalten.

Wenn wir Bild III betrachten, so fällt uns auf, daß die Löhne fast gleichmäßig von Jahr zu Jahr stiegen, ohne im Abfall Rückschläge zu erfahren. Die Preise schwanken etwa bis 1908 stark, dann aber verlaufen sie immer flacher. Was hier für die amerikanischen Löhne zutrifft, werden wir noch deutlicher in der Nachkriegszeit sehen, insbesondere bei Deutschland.

Während des Abfalls bis 1890 stieg der Reallohn und erreichte seinen Höhepunkt 1897, als gerade ein neuer Aufschwung begann. Später verlief er zwar abwärts, blieb aber immer noch verhältnismäßig hoch, stieg sogar noch einmal bis zum Jahre 1908; dann aber erfuhr er einen heftigen Rückschlag.

Vergleicht man die Kaufkraftschwankung mit den Preisschwankungen, dann ergibt sich folgendes Bild: während die Preise bis 1892 fallen, wächst die Kaufkraft des Lohns. Bis 1893 ändern sich die Preise kaum, die Kaufkraft nimmt aber ab. Bis 1897 sinken die Preise, die Kaufkraft aber steigt. Von 1897 ab ziehen die Preise an, die Kaufkraft jedoch geht stark zurück, erholt sich bis 1899 wieder etwas und fällt wiederum auf 1900 zu, während gerade die Preise ihren Höchststand

erreicht haben. Die Kaufkraft bewegt sich nachher abwärts, um dann flach zu verlaufen, die Preise bleiben aber auf gleicher Höhe. Auf 1907 steigen sowohl die Preise wie die Kaufkraft, letztere aber langsamer. Während dann auf 1908 zu die Preise bedeutend sinken, steigt die Kaufkraft weiter. Bis 1910 nehmen die Preise zu, dagegen sinkt die Kaufkraft ganz bedeutend, steigt aber wieder bis 1911, während die Preise sinken. Auf 1912 zu verhält es sich umgekehrt. Bis 1913 bewegt sich der Preis wagerecht, die Kaufkraft steigt aber.

Diese Beobachtung bestätigt die Lederer'sche Behauptung, daß die Kaufkraft der Löhne während einer Depression zunimmt, während eines Aufschwungs aber verhältnismäßig zurückgeht.

2. Steigerungs- unnd Abfallsätze.

a) Daß in dem langen Abfall von 1890 bis 1896/97 die Preise weit mehr zurückgingen als die Löhne, kann man deutlich genug allein an Bild III sehen. Unsere Vergleiche beginnen demnach erst mit 1897/98.

b) Abschnitt 1897—1901.

1.) Der Aufschwung bis 1900.

Die Steigerungssätze betragen für den Großhandelspreisindex 21, für den Geldlohn 3 und für die Lebenshaltungskosten ebenfalls 3%, was also mit keiner Reallohnsteigerung verbunden sein kann, dagegen aber ein rascheres Steigen der Produktionsmittelpreise anzeigt.

2.) Der Abfall bis 1901.

Der Großhandelsindex sank um 2,5, dagegen stiegen die Löhne um 2,5, die Lebenshaltungskosten um 4,2%, was ein Sinken des Reallohns anzeigt.

c) Abschnitt 1901—1907.

1.) Der kleine Aufschwung bis 1902 bringt eine Großhandelsindexsteigerung von 5, eine Lohnsteigerung von 2%. Während die Preise bis 1904 weiter sinken bzw. auf gleicher Höhe bleiben, steigt der Lohn um weitere 3%. Die Lebenshaltungskosten nahmen bis 1904 um 5,4% zu, was ein Gleichbleiben bzw. schwaches Abnehmen des Reallohns bedeutet. Der dann eintretende neue Aufschwung bis 1907 bringt eine Preissteigerung von 14, eine solche des Lohns von 10 und der Lebenshaltungskosten von 7,8%, also eine Reallohnsteigerung.

2.) Bis 1908 sinken die Preise um 5,5, die Löhne aber steigen weiter um 2,2 und die Lebenshaltungskosten um rund 2,3%, was ein Gleichbleiben bzw. schwaches Steigen des Reallohns bedeutet.

d) Abschnitt 1908—1911.

1.) Bis 1910 stiegen die Preise um 6,5, die Löhne um 2 und die Lebenshaltungskosten um 15%; das ist gleichbedeutend einem starken Fallen des Reallohns.

2.) Bis 1911 sanken die Preise um 2, die Löhne aber stiegen weiter um 2, während die Lebenshaltungskosten unverändert blieben, d. h. der Reallohn stieg etwas.

e) Abschnitt 1911—1913: ein Aufschwung.

Die Preise stiegen um 5, die Löhne um 4 und die Lebenshaltungskosten um rund 5%; das bedeutet einen schwachen Reallohnrückgang.

3. Ergebnis.

a) Im Aufschwung steigen die Produktionsmittelpreise im allgemeinen rascher als die Geldlöhne. Die Reallöhne haben die Tendenz, im Aufschwung unverändert zu bleiben oder zurückzugehen; denn die Lebenshaltungskosten steigen entweder im selben Verhältnis wie die Geldlöhne oder rascher (nur im Aufschwung 1904—1907 ist eine Reallohnzunahme festzustellen).

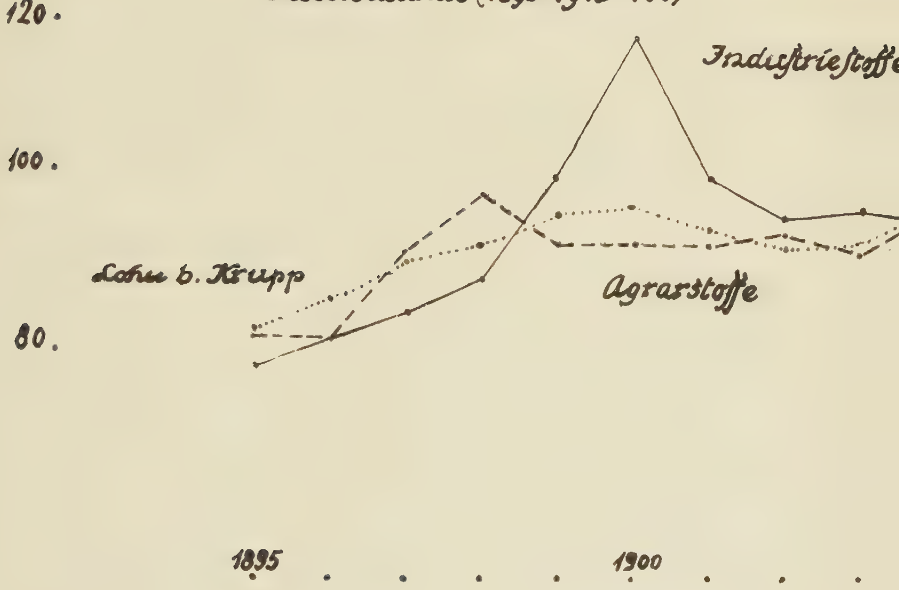
b) Im Abfall sinken die Preise der Produktionsmittel im allgemeinen, während die Geldlöhne weiter steigen. Die Reallöhne pflegen im Abfall zu steigen bzw. unverändert zu bleiben (daß ein Zurückgehen nicht ausgeschlossen ist, zeigt der Abfall 1900—1901); denn die Lebenshaltungskosten werden von der Geldlohnsteigerung überholt oder sie halten Schritt mit ihr.

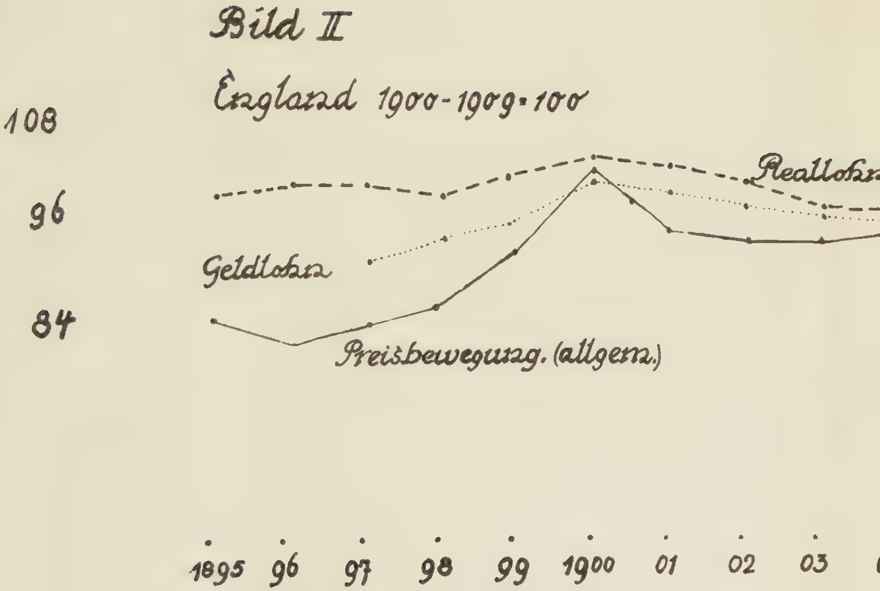
A. Vorkriegszeit: Indexzahlen

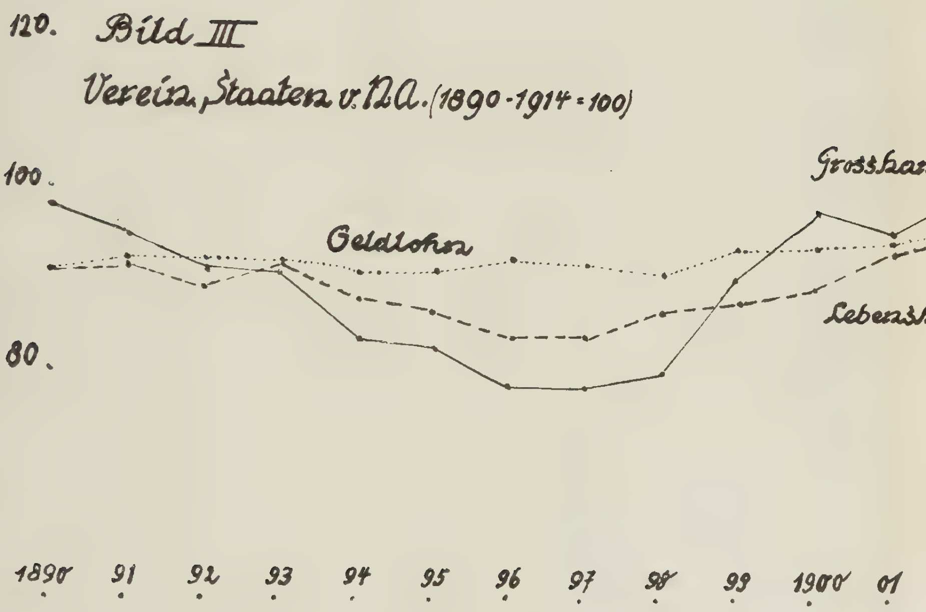
Jahre	zu Bild I 1895—1913=100			Ergänzung zu I			
	Industrie-stoffe	Agrarstoffe	Krupp A.G. Tageslohn	Ruhrkohle	Ruhrlohn	Steinkohle im Durchschnitt	Lohn der Bergar
1890							
91							
92							
93							
94							
95	78,6	81,6	82	75	74	76,8	74
96	81,3	81	84,8	75	79,3	76,8	79
97	83,7	90,4	89,6	78,3	86,4	79	83,
98	87	96,8	91,4	80,8	90,0	81,2	88
99	99	91,6	94,4	83,3	96	84,1	94
1900	117	91,3	95,6	113,3	102	109,6	100
01	99	90,7	92,6	116,6	93,7	113,8	94
02	94	92	90,4	110,8	86,6	106,9	88
03	95	90,3	91,2	108.3	92,3	101	91
04	94	95,4	97,6	98,3	92,5	96	93
05	95,7	100	102,4	98,3	90,8	97,5	95
06	106	97,3	107	98,3	107,4	98,6	106
07	117,5	110	107	104,1	119,6	104,4	116
08	105	107,2	107	106,6	114,4	111,8	113
09	100,6	109,6	108,8	106,6	104,4	111,3	105
1910	102,5	104	110,2	106,6	105,9	110	107
11	103	115	111,8	106,6	110,8	109,3	111
12	117	126,6	113,8	112,5	124,8	113,6	124
13	121	111	118,2	117,5	134,4	117,1	133
14							

Bild I

Deutschland (1895-1913=100)




Bild II
England 1900-1909=100
108
96
84
Reallohn
Geldlohn
Preisbewegung. (allgem.)
1895
96
97
98
99
1900
01
02
03


Bild III
Vereín. Staaten v. N.A. (1890-1914 = 100)
120.
100.
80.
Geldlohn
1890
91
92
93
94
95
96
97
98
99
1900
01

IV. Das Gesamtergebnis.

1. Die bisherigen Untersuchungen haben gezeigt, daß die Behauptung, die Löhne blieben im Aufschwung hinter der Preissteigerung zurück, wahrscheinlich zutrifft, wenn man unter Preissteigerung die Steigerung der Produktionsmittelpreise und unter Löhnen Einzelgeldlöhne versteht. Ebenso trifft zu, daß die Preise im Abfall rascher sinken als die Löhne, die verhältnismäßig fest bleiben. Am deutlichsten sieht man diese Festigkeit bei amerikanischen Löhnen, die sogar regelmäßig im Abfall steigen. Daß gegenteilige Fälle möglich sind, geht ebenfalls aus unseren Untersuchungen hervor.

Da das Zurückbleiben der Löhne hinter den Preisen sozusagen regelmäßig vorkam, wollen wir es im folgenden Nachkriegsteil als „Vorkriegsregel" bezeichnen.

2. Vergleicht man jedoch die Lebenshaltungskosten mit den Geldlöhnen, so können sich zwei Fälle ergeben: entweder steigen im Aufschwung die Geldlöhne schneller als die Lebenshaltungskosten (England und Deutschland) oder umgekehrt (U.S.A.); im zweiten Fall sinken im Abfall die Geldlöhne entweder rascher als die Lebenshaltungskosten (Deutschland und England) oder umgekehrt (U.S.A.).

B. Nachkriegszeit.

I. Deutschland.

1. Quellen und allgemeine Bemerkungen.

a) Es wurden nur Ausweise des Statistischen Reichsamts verwendet: Stat. Jahrb., Wirtschaft und Statistik; die Zahlen bis 1930.

Wir wollen wiederum am Vergleich der Steigerungs- und Abfallsätze die Preis- und Lohnbewegung festzustellen versuchen; und zwar fassen wir den Aufschwung auf 1927/28 ins Auge.

b) Für die Nachkriegszeit scheinen die Vorkriegsregeln nicht mehr zu gelten. Soviel wir jedenfalls unseren Zahlenreihen entnehmen können, ist die Lage seit der Stabilisierung bis 1929 eine andere geworden.

Die Löhne — wir haben stets Tariflöhne, durchschnittliche Wochenlöhne eines Arbeiters im Auge, diese aber sind Mindestlöhne, sodaß wir alle Zuschläge usw. vernachlässigen — bewegen sich fast nur aufwärts und erfahren keine Rückschläge, außer, daß sie zuweilen flacher ansteigen als sonst. Die Löhne ungelernter Arbeiter sind seit der Stabilisierung auf eine höhere Ebene gerückt als jene der gelernten Arbeiter. Beide entwickeln sich aber seither parallel. Die Löhne in der Konsumgüterindustrie bewegen sich etwas steiler als in der Produktionsindustrie. Am günstigsten scheinen sich die Löhne der Bauarbeiter gestaltet zu haben.

Im allgemeinen steigen die Geldlöhne überall rascher als die Lebenshaltungskosten.

2. Steigerungssätze.

Der Großhandelsindex stieg 1926—1927 um 2,3, im ganzen von 1926—1928 um 4%. Der tarifmäßige Wochenlohn gelernter Arbeiter stieg um 12,5, jener ungelernter Arbeiter um 15,8% in der gleichen Zeit. In der Produktionsmittelindustrie stiegen die Löhne gelernter Arbeiter 1926—1928 um 12, die ungelernter um 14%; in der Verbrauchsgüterindustrie stiegen sie bei gelernten Arbeitern um 20, bei ungelernten um 16,5%.

Der Index für Rohstoffe und Halbwaren stieg 1926—1928 um 3,3 (der Kohlenpreis um 3,1, dagegen der Bergarbeiterlohn um rund 12%), jener für Fertigwaren beginnt erst seit 1927 zu steigen und nimmt bis 1928 um 7,6% zu. Die Lohnsteigerung war demnach 1926—1928 bedeutender als die Preissteigerung.

Eine Ausnahme scheint das Baugewerbe zu machen; denn die Baustoffpreise stiegen 1926—1927 um 9,2, der tarifmäßige Wochenlohn gelernter Bauarbeiter um 4,8 und der ungelernter um 6,6%. 1927—1928 wird das wieder anders, die Baustoffpreise bleiben weit hinter der Lohnsteigerung zurück.

Die Lebenshaltungskosten nahmen 1926—1927 um 4,5, 1927—1928 um 2,7% zu, im ganzen also um 7—7,5% was also eine allgemeine Reallohnzunahme bedeutet.

3. Ergebnis.

Der hier untersuchte Fall zeigt uns, daß auch ein Aufschwung mit einer Lohnsteigerung, die größer ist als die Steigerung der Produktionsmittelpreise möglich ist. Da die Geldlöhne allgemein rascher stiegen als die Lebenshaltungskosten, haben auch die Reallöhne zugenommen, allerdings für den einzelnen Arbeiter; denn wir wissen, daß die Einzellohnzunahme von einer wachsenden Arbeitslosigkeit begleitet ist.

II. England.

1. Quellen und allgemeine Bemerkungen.

Wir verfolgen die Bewegung der Preise und Löhne seit 1922, da erst seit diesem Jahre ein normalerer Verlauf besteht. Nach den amtlichen Ausweisen, wiedergegeben im Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich, in Wirtschaft und Statistik, und Weltwirtschaft des Auslandes 1900—1927/8, Berlin 1928, S. 41/42, ist folgendes zu sagen: Ebenso wie in Deutschland ist der Lohn der ungelernten Arbeiter gegenüber seinem Stand von 1913/4 auf eine höhere Ebene gerückt als der ungelernter Arbeiter. Im Auge haben wir ebenfalls nur tarifmäßige Wochenlöhne. Beide Löhne, sowohl gelernter wie ungelernter Arbeiter, steigen ununterbrochen, wenn auch sehr flach, parallel. Die Vorkriegsregel scheint eher hervorzutreten als bei Deutschland.

Im allgemeinen ist zu beobachten, daß zwar die Preise, nicht aber die Löhne Rückschläge erfahren, auch die Reallöhne nicht. Eine gewisse Ausnahme bildet hier der Bergarbeiterlohn (vgl. Kohlenpreis und Schichtlohn). Besser noch ist die Vorkriegsregel an den Zahlen von J.W.F. Rowe, Wages in practice and theory, London, 1928, S. 17, zu sehen, wenn man sie mit dem amtlichen Preisindex vergleicht. Wir fassen die Zeit von 1922—28 ins Auge.

2. Steigerungs- und Abfallsätze.

a) Der Großhandelsindex (Board of Trade) stieg 1923—1924 um 4,5%, die geschätzte Wochenlohnsteigerung betrug 2,9%. Der Kohlenpreis fiel ganz steil, während der Schichtlohn eines Hauers bis 1924 stieg. Metallarbeiterlöhne bewegen sich wagerecht, jene der Maurer stiegen um 6,3, der Bauhilfsarbeiter um 7,5%. Vergleichszahlen für Bau-

stoffpreise fehlen. Deutlich ist die Vorkriegsregel im Textilgewerbe zu sehen. Der Textilienpreis stieg nämlich von 1923 bis 1924 um 13,6%, während die Textilarbeiterlöhne unverändert blieben. Nach dem amtlichen Lebenshaltungsindex müssen die Reallöhne gestiegen sein, denn der Index geht 1922—1924 4,5% zurück, der Index von Rowe stieg dagegen um 1%.

b) Betrachten wir ferner noch den Abschnitt von 1924 bis 1928. Die Preise fielen, während nur manche Löhne zurückgingen, im allgemeinen sich aber hielten. So sinkt der Großhandelsindex um 18,5, der Textilienpreis um 40, der Kohlenpreis um 52%. Die Textilarbeiterlöhne blieben unverändert, die Metallarbeiterlöhne stiegen sogar, ebenso die Bauarbeiterlöhne, die erst nach 1927 etwas abnahmen. Am tiefsten fiel der Schichtlohn eines Hauers, nämlich um 26%. Die Lebenshaltungskosten gingen um 5,4% zurück, d. h. der Reallohn stieg.

3. Ergebnis.

Man ist geneigt, bei England noch die Vorkriegsregel zu vermuten, muß aber hinzufügen, daß die Löhne eine Starrheit gegenüber den Preisen einnehmen, ein Umstand, wie er bei Deutschland deutlicher zutraf. Die Reallöhne stiegen sowohl im Aufschwung wie im Abfall, d. h. die Geldlöhne stiegen mehr bzw. fielen langsamer als die Lebenshaltungskosten.

III. Vereinigte Staaten von Amerika.

1. Quellen und allgemeine Bemerkungen.

Nicht anders ist auch die Bewegung der Löhne und Preise in den Vereinigten Staaten nach dem Preissturz von 1920 gewesen. Außer dem schon früher angeführten Großhandelspreis-, Lohn- und Lebenshaltungskostenindex von Carl Snyder wurde noch die Veröffentlichung amerikanischer Wirtschaftszahlen im Stat. Jahrb. und in Wirtschaft und Statistik herangezogen. Auch hier wollen wir die Lohn- und Preisbewegung an Vergleichen ihrer Steigerungs- bzw. Abfallsätze untersuchen und uns überzeugen, ob die Vorkriegsregel irgendwie noch zutrifft.

2. Steigerungs- und Abfallsätze.

Rein äußerlich gesehen, stürzten 1920 die Preise tiefer als die Löhne.

a) Abschnitt 1921—1924.

1.) Von 1921/22 auf 1923 stieg der Großhandelsindex (Board of Labour) um 4,7% (der Snyder'sche Großhandelsindex ist derselbe). Der Lohnindex von Snyder stieg um 12%, ebenso der Metallarbeiterlohn; der Textilarbeiterlohn stieg um 11%. Der Großhandelsindex blieb also im Gegensatz zur Vorkriegszeit weit hinter der Lohnsteigerung zurück. Die Lebenshaltungskosten nahmen um rund 2,4% zu, d. h. der Reallohn stieg im allgemeinen.

2.) Von 1923 auf 1924 fiel der Großhandelsindex um 2,5%, der Snyder'sche Lohnindex stieg aber um 2,5, der Lohn der Metallarbeiter um 1%; hingegen fiel der Textilarbeiterlohn um 4,8%. Nach Snyder sanken die Lebenshaltungskosten um 1,2, nach dem amtlichen Index um 0,5%. Der Reallohn wird demnach unverändert geblieben bzw. etwas gestiegen sein.

b) Abschnitt 1924—1926.

1.) Die Vorkriegsregel scheint 1924—1925 hervorzutreten. Der Großhandelsindex stieg nämlich um 6, der Index der Brad Street sogar um 8,5, der Index für alle Rohstoffpreise (Wirtschaftsdienst 1930, Heft 13, S. 534) um 9,3%, während der Lohnindex nur um 0,5, der Lohn der Metallarbeiter um 1,5 und der Textilarbeiterlohn um 3% zunahm. Die Lebenshaltungskosten stiegen nach Snyder um 2,94, amtlich um 3,4%; wir hätten also ein Sinken bzw. ein Gleichbleiben des Reallohns vor uns.

2.) Von 1925 bis 1926 fällt der Großhandelsindex um 5, jener der Brad Street um 8,5, der Preis für alle Rohstoffe um 6,7%. Die Löhne stiegen so erst besonders während dieser Zeit, so der Lohnindex von Snyder um 2, der Metallarbeiterlohn ebenfalls um 2 und der Textilarbeiterlohn um 4%. Der amtliche Lebenshaltungsindex fiel um 1,2%, was eine allgemeine Reallohnsummezunahme bedeutet.

3. Ergebnis.

Die Vorkriegsregel scheint bei Amerika am deutlichsten hervorzutreten.

a) Im Aufschwung steigen die Preise der Produktionsmittel (vgl. Großhandelsindex und Rohstoffindex) rascher als die Geldlöhne (vgl. Lohnindex von Snyder, Textil- und Metallarbeiterlohn). Dieses Verhältnis ist aber nicht mehr so rein zu erkennen, wie in der Vorkriegszeit, und die Schwankungen sind häufiger geworden. Die Lebenshaltungskosten bewegen sich entweder im gleichen Verhältnis wie die Geldlöhne oder sie steigen langsamer als diese, d. h. der Reallohn nimmt zu.

b) Im Abfall kann man dasselbe beobachten wie schon vor dem Kriege. Die Produktionsmittelpreise sinken, die Löhne aber halten sich, ja sie steigen weiter. Die Lebenshaltungskosten bleiben hinter der Geldlohnsteigerung zurück, was mit einem zunehmenden Reallohn gleichbedeutend ist.

So deutlich ist das Zurückbleiben der Lohnbewegung hinter der Preisbewegung nicht mehr zu erkennen, wie es in der Darstellung auf S. 183 der „Bussineß cycles and unemployment“ Newyork 1923 für die Zeit von 1916 bis 1921 der Fall war. Auf diese Darstellung stützt sich nämlich Emil Lederer u. a. (Lederer, Konjunktur und Krisen, G.d.S., Abt. IV, Teil 1: 1925, S. 397).

IV. Gesamtergebnis.

1. In der Nachkriegszeit kann man nur sehr bedingt von einem Zurückbleiben der Lohnsteigerung hinter der Preissteigerung im Aufschwung sprechen. Eher das Gegenteil scheint wahr zu sein. Die Lebenshaltungskosten bleiben hinter der Geldlohnsteigerung zurück, sodaß man sagen kann, daß der Reallohn zunahm. Auch hier handelt es sich um die Zunahme des Reallohns des einzelnen Arbeiters.

2. Im Abfall ist dagegen ein Rückschlag nur bei den Preisen, sowohl Produktions- wie Lebensmittelpreisen, zu beobachten, während sich die Geldlöhne auf gleicher Höhe halten oder steigen. Das gilt in gleicher Weise für die Reallöhne.

B. Nachkriegszeit, Indexzahlen für Preise und Löhne.

Jahre	Deutschland							England: Stat. Reichsamt 1913/14—100				England: Rowe 1913/14—100				Vereinigte Staaten: C. Snyder		Vereinigte Staaten: Stat. Reichsamt			
	Großhdl. Preise	Lebenshaltg. Kost.	Wochenlohn Gelernt. Arbeiter	Wochenlohn Ungelernter Arbeiter	Baustoffpreis	Wochenlohn Gelernt. Bauarbeiter	Wochenlohn Ungelernter Bauarbeiter	Groß-hdl.-Preise	Lebens-halt.-Kost.	Wochenlohn Gelernt. Arbeiter i. d. Masch.-industrie	Wochenlohn Ungel. Arbeiter i. d Masch.-industrie	Kohlen-Preis	Textilien-Preis	Schichtlohn eines Hauers	Wochenlohn eines Textilarbeiters	Lebenshaltg.-Kost.	Lohnbewegung	Groß-hdl.-Preise	Lebenshaltung	Wochenlohn i. d. Metallindustrie	Wochenlohn i. d. Textilindustrie
1913	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1920																215	213	226	200	218	255
21																178	199	147	174	193	220,5
22								158,8	183	144,1	176,5		173,8	142,1	161	168	186	149	169	186,7	213,2
23								158,9	174	141,3	175,8	211	186,4	148,8	161	172	208	154	173	209	236,7
24	137,3	127,6	96,7	107,9	143,7	91,5	99	166,2	175	145,1	175,8	171,5	211,8	155,4	161	170	213	150	172	210,5	225,8
25	141,8	139,8	122,3	135	153	134	141	159,1	176	145,1	175,8	133	198,1	151	161	175	214	159	178	213,9	219,5
26	134,4	141,2	130,6	145	144,6	145,4	148,6	148,1	172	145,1	175,8	133	159,3	142,1		179	218	151	176	218,8	227,8
27	137,6	147,6	137,5	154,5	158	152,4	158,5	141,4	167,5	149,2	182,7	128,8		127,7				147	172	186,7	216,7
28	140	151,7	147	168	159,1	163	170,5	140,3	166	149,2	183,8	112,8		123,3					171	188,8	209,5
29	137,2	153,8	153	177,7	158,9	173,5	182,3	136,5	164	151	183										
30		147,4*	155,6*	180*	156,2*	177,4*	186,2*														

*) 1. Vierteljahr 1930.

Zusammenfassung der Ergebnisse.

I. Es wurde hier der Versuch unternommen, an Statistiken und Bildern die Preis- und Lohnbewegung im Konjunkturverlauf zu verfolgen. Dieser Versuch war umso schwieriger und gewagter, da die statistischen Unterlagen sehr dürftig sind und viele Lücken aufweisen.

Wie aus den Schaubildern und Vergleichen zu ersehen ist, mußte die Haltbarkeit der Behauptungen, die Löhne blieben im Aufschwung hinter der Preissteigerung zurück, für die Vorkriegszeit fast ausschließlich anerkannt werden, für die Nachkriegszeit jedoch nur mit gewissen Einschränkungen. Die Vorkriegsregel ist für die Nachkriegszeit so gut wie nirgends rein zu finden, am wenigsten bei Deutschland.

II. Zusammenfassend kann auf Grund der Untersuchungen folgende Preis- und Lohnbewegung im Konjunkturverlauf der Vor- und Nachkriegszeit angenommen werden:

a) Im Aufschwung blieb

1. die Geldlohnsteigerung hinter der Steigerung der Produktionsmittelpreise und ebenso hinter der Steigerung der Lebensmittelpreise zurück (besonders für U.S.A. in der Vorkriegszeit zutreffend);

2. die Geldlohnsteigerung hinter der Steigerung der Produktionsmittelpreise zurück, war aber rascher als die Steigerung der Lebensmittelpreise (besonders für Deutschland und England in der Vorkriegszeit zutreffend);

3. die Geldlohnsteigerung vor der Steigerung der Produktionsmittelpreise, ebenso vor der Steigerung der Lebensmittelpreise, d. h. der Geldlohn nahm verhältnismäßig schneller zu als die Preise (in der Nachkriegszeit für Deutschland, England und Amerika zutreffend).

b) Im Abfall blieb

1. der Geldlohn hinter der Senkung der Produktionsmittelpreise und Lebensmittelpreise zurück (besonders in U.S.A. der Vorkriegszeit, in der Nachkriegszeit anscheinend eine allgemeine Erscheinung);

2. der Geldlohn hinter der Senkung der Produktionsmittelpreise zurück, fiel aber schneller als die Lebensmittelpreise (besonders in der Vorkriegszeit für Deutschland und England zutreffend).

c) Außer diesen Feststellungen muß noch auf einen Umstand hingewiesen werden, der sich auf die Monopolbildung sowohl auf dem Markt der Erzeugnisse wie der Arbeitskraft bezieht und einen Einfluß auf den Verlauf der Preis- und Lohnbewegung ausübt.

In der Vorkriegszeit war die Monopolbildung auf dem Arbeitsmarkte noch vereinzelt, in der Nachkriegszeit aber ist sie besonders in

Deutschland und England, weniger in den Vereinigten Staaten von Bedeutung geworden. Daher ist in der Nachkriegszeit besonders für Deutschland und England und weniger für die Vereinigten Staaten bei der Lohnbewegung ein Abweichen von der Vorkriegsregel zu beobachten. In der Vorkriegszeit beschränkte sich das Abweichen auf einzelne Erzeugnisse, z. B. Kohle in Deutschland.

Mit Rücksicht auf diese Feststellungen kann gesagt werden, daß die Behauptung Lederers, die Löhne blieben hinter den Preisen zurück, im allgemeinen zutrifft, sobald es sich um freie Konkurrenz auf beiden Seiten (Markt der Erzeugnisse und Markt der Arbeitskraft) handelt. Sobald aber auf einer dieser Seiten oder auf beiden zugleich Monopole auftreten, stimmt die Vorkriegsregel nicht mehr. Ob es sich aber um die Vorkriegsregel handelt oder um ein Abweichen davon, das Auf und Ab des Wirtschaftslebens bleibt doch bestehen.

III. Wir haben allen unseren Untersuchungen nur die Verhältnisse in Deutschland, England und den Vereinigten Staaten von Amerika zu Grunde gelegt. In den anderen „kapitalistischen" Ländern wird das Ergebnis wohl nicht wesentlich abweichend sein.

Zum Schluß sei hinzugefügt, daß mit den von uns festgestellten Tatsachen keinerlei Gesetzmäßigkeiten behauptet werden sollen. Wir schließen uns vielmehr den Worten Ernst Wagemann's Konjunkturlehre 1928, S. 197 an: „Aus der Tatsache der stärkeren Reagibilität der Preise allein ergibt sich, daß die Behauptung, die Löhne blieben während der Hochkonjunktur hinter den Preisen zurück, große Wahrscheinlichkeit für sich hat, obwohl dies statistisch mit den zur Verfügung stehenden Mitteln nicht einwandfrei bewiesen werden kann. Ebenso dürften sich die Löhne während der Depression über die Preise erheben".

II. Theoretischer Abschnitt.

Wir bemerken gleich vorweg, daß Lederers Art des Vergleichens keine Berechtigung gibt, einen endgültigen Satz über den Vor- oder Nachteil zu sprechen, den die Lohnempfänger während des Konjunkturablaufs erleiden.

Lederer setzt, wie es in der Darstellung seiner Lehre deutlich erwähnt wurde, der Gesamtlohnsumme, die in einer Fachgruppe oder in der ganzen Wirtschaft gezahlt wurde, die Preissumme aller Erzeugnisse des betreffenden Zeitabschnitts gegenüber. Will man sich davon überzeugen, ob die Löhne im Vor- oder Nachteil sind, dann darf man gerade diesen Vergleich nicht machen, um dann zu schließen, daß eine Lohnerhöhung eine Besserung bringen würde.

Man muß hier scharf die Funktion des Lohneinkommens von jener des Einkommens der Unternehmer, Kapitalisten oder wie sie sonst noch in der Literatur genannt werden, trennen. Man muß sich klar sein darüber, welche Aufgabe den Lohneinkommen in der Wirtschaft zufällt bzw. in welcher Richtung sie selbst wirken.

Was tun die Lohnempfänger mit ihren Einkommen in der Hauptsache und in der Regel? Sie kaufen, was nicht zu bestreiten sein wird, für den Lebensunterhalt nötige und nötigste Güter und Leistungen, die Bekleidung, Behausung und Lebensmittel. Sie kaufen nicht etwa Schuhfabriken, Ziegeleien, Kanäle, Gaswerke und dergleichen.

Die Lohnempfänger kaufen also mit ihren Einkommen in der Hauptsache und unmittelbar nur sogenannte unmittelbare Verbrauchsgüter, Güter, die entweder sofort verzehrt werden können (Nahrungsmittel) und solche Güter, die der unmittelbaren Verwendung für die Einzelperson zugänglich sind, wie Bekleidung, Behausung, und dann auch Leistungen, wie Filmvorführungen, Beförderungen mit Fahrzeugen und dergleichen mehr. Immer handelt es sich um Güter und Leistungen, die sofort ihrem Endzweck zugeführt werden können. Nun ist es aber so, daß all diese genannten Güter und Leistungen nicht plötzlich aus nichts da sind, sondern ehe es solche gibt, ist eine Menge von Leistungen und Verrichtungen vorher zu erledigen, ist es notwendig, daß eine Menge von Gütern erzeugt wird, die alle erst eigentlich jene Güter und Leistungen ermöglichen, welche von den Lohnempfängern nachgefragt werden. Man nennt diese Erledigung von Verrichtungen und Erzeugung von vorgeschalteten Gütern die Einschlagung von Produktionsumwegen.

Je weiter eine menschliche Gesellschaft die Arbeitsteilung treibt, umso mehr Dinge müssen geschehen, ehe ein Gut und eine Leistung ihren Endzwecken zugeführt werden können.

Und nun fragen wir uns: Wer kauft alle die Leistungen und Güter, die notwendig sind, um Leistungen und Güter hervorzubringen und zu ermöglichen, die dem letzten Endzweck zugeführt werden können, dem unmittelbaren Verzehr? Sind es die Lohnempfänger oder sind es andere?

Der Lohnempfänger verlangt nicht danach, mit seinem Einkommen etwa Fuhrwerke, Dampfmaschinen, Stauwerke usw. zu kaufen. Was würde er damit anfangen. Er hat aber den Wunsch, die fertige Leistung, die fertige Ware, das Brot, den Hut, das Fahrrad zu kaufen, und nichts anderes. Wir sagen ausdrücklich: der Lohnempfänger kauft mittelbare Verbrauchsgüter und Leistungen nicht unmittelbar. In einem Falle kauft er sie auch, aber mittelbar, z. B. indem er spart und diese Beträge jenen zur Verfügung stellt, die unmittelbar vorgeschaltete Güter und Leistungen kaufen. Auch das sogenannte „zwangsweise Sparen" gehört hierher.

Wir führen das alles an, um zu zeigen, daß es nicht angeht, von den Lohneinkommen zu verlangen oder zu erwarten, daß sie Dinge kaufen und nachfragen, die sie nicht unmittelbar angehen. Sie fragen unmittelbar nur konsumreife Güter und Leistungen nach. Alles andere machen die sogenannten Unternehmer. Es ist daher falsch, wenn Lederer die Lohneinkommen der ganzen Erzeugung eines Zeitabschnittes gegenüberstellt einer Erzeugung, in der nicht nur konsumreife Güter und Leistungen enthalten sind, sondern auch alle anderen Güter und Leistungen, kurz Produktionsmittel. Eine Lohnerhöhung könnte daran auch nichts ändern.

Es ist richtiger und zweckmäßiger, die Summe aller Löhne eines Zeitabschnitts (Gesamtlohnsumme) mit der Summe der Preise für unmittelbare Verbrauchsgüter (Lebensmittel usw.) im selben Zeitabschnitt zu vergleichen. Dagegen hätte man die Summe der Preise für sogenannte Produktionsmittel, die während eines Zeitabschnittes erzeugt wurden, mit der Summe der sogenannten Unternehmereinkommen zu vergleichen, da es in der Regel Unternehmer sind, die diese Produktionsmittel nachfragen und kaufen. Diese beiden Funktionen müssen wir vor Augen haben, wenn wir Vergleiche ziehen wollen.

Denselben Einwand kann man auch gegen Lederers Vergleiche der Einzellöhne mit den Großhandelspreisen machen. Auch hier ist es notwendig, die Einzellöhne mit den Lebenshaltungskosten zu vergleichen, will man etwas über die Nachteile der Lohnempfänger aussagen. Auf solche Vergleiche geht aber Lederer nicht ein.

Schon Wedemeyer hat einmal auf diese Mängel der Ledererschen Vergleiche hingewiesen. Er sagt nämlich in seiner „Konjunkturverschlechterung durch Lohnerhöhungen? 1928", S. 26: „Lederer stellt den Verbrauchereinkommen die volkswirtschaftliche Gesamterzeugung gegenüber.

Die Verbrauchereinkommen kaufen aber ohnehin nicht die Gesamterzeugung, sondern vorwiegend die als Genußgüter bezeichneten Erzeugnisse, während von den Ertraggütern nur ganz wenige, z. B. Häuser, gekauft werden. Die weitaus überwiegende Mehrzahl der Ertraggüter wird gar nicht von den Verbrauchereinkommen gekauft, sondern von den Unternehmereinkommen, d. h. den Betriebseinkommen und Abschreibungen, daneben auch von Sparmitteln, die den Unternehmern auf dem Wege über den Darlehensmarkt zur Verfügung gestellt werden. Man darf also die Verbrauchereinkommen nur der Genußgütererzeugung gegenüberstellen . . ., während man daneben die Betriebseinkommen und Sparmittel der Ertraggütererzeugung gegenüberzustellen hat. Die Frage lautet also nicht: Kann die Gesamtheit der Verbrauchereinkommen einen immer gleichen Anteil der volkswirtschaftlichen Gütererzeugung kaufen, sondern: Kann die Gesamtheit der Verbrauchereinkommen die Gesamtheit der erzeugten Genußgüter kaufen und kann daneben die Gesamtheit der Betriebseinkommen usw. die Gesamtheit der Ertraggütererzeugung aufkaufen?“

Es ist klar, daß aufgrund der bestehenden Einkommensstatistiken eine derart scharfe Trennung von Verbrauchereinkommen und anderen Einkommen nicht möglich ist, da sowohl Lohneinkommen z. T. gespart werden und umgekehrt in den in Statistiken aufgeführten sogenannten Unternehmungseinkommen auch die Beträge mitenthalten sind, die Unternehmer zu Verbrauchszwecken verwenden. Aber wenn auch diese Trennung nicht unbedingt möglich ist, so bekommen wir doch ein annähernd richtiges Bild, wenn wir Verbrauchereinkommen mit Lohneinkommen und Betriebseinkommen und Sparbeträge mit Unternehmereinkommen gleichsetzen.

Weiterhin ist zu Lederers Untersuchung noch folgendes zu sagen: Lederer hat stets nur den einen Fall im Auge, daß der Einzellohn hinter dem Großhandelspreisindex bzw. hinter den Rohstoffpreisen zurückbleibt. Aus unseren statistischen Untersuchungen geht jedoch hervor, daß es auch anders sein kann. Wir konnten beobachten, daß der Geldlohn im Aufschwung auch rascher steigen kann als der Großhandelsindex und die Lebenshaltungskosten. Der Lohn braucht also gar nicht hinter der Preisentwicklung im Aufschwung zurückbleiben, sondern er kann sich schneller bewegen als diese, und trotzdem ist auch hier der Aufschwung in eine Stockung und Krise übergegangen. Lederers Untersuchung ist also auch in diesem Falle nicht vollständig, da sie nur eine Möglichkeit der Lohn- und Preisbewegung zur Grundlage hat und diese gleichsam als gesetzmäßig für die kapitalistische Wirtschaftsform hinstellt.

Bei der Untersuchung des Abfalls der Konjunktur begeht Lederer denselben Fehler, wie beim Aufschwung. Er vergleicht nämlich wiederum Löhne (Gesamtlohnsumme) mit allen Preisen (Gesamtpreissumme) und

scheint zu erwarten, daß die Löhne den Absatz der Produktionsmittel beschleunigen könnten, wodurch die Krise gemildet würde. Auch hier ist es richtiger, die Löhne den Lebenshaltungskosten gegenüberzustellen, nicht aber den Produktionsmittelpreisen.

Der Absatz der Produktionsmittel wird keinesfalls grundlegend und unmittelbar verschlechtert, wenn die Löhne rascher sinken als die Preise der Produktionsmittel. Es werden wohl, wenn der Gesamtlohn die Gewerbe unmittelbarer Verbrauchsgüter bedroht, von da aus weniger Produktionsmittel nachgefragt. Sonst aber heben gerade verminderte Lohnkosten die Stellung der Produktionsmittelindustrieen und hemmen dort den Niedergang. Das aber gibt Lederer selbst zu.

Umgekehrt wächst nicht sofort die Kaufkraft der Lohnempfänger, wenn die Produktionsmittelpreise rascher fallen als der Lohn, da Lohnempfänger grundsätzlich Produktionsmittel nicht unmittelbar nachfragen. Für sie kommt wiederum nur die Rückwirkung auf die Erzeugung unmittelbarer Verbrauchsgüter in Betracht. Mit Recht sagt Diehl: „Die Arbeitslöhne könnten drei- bis viermal so hoch sein, und die Arbeiter könnten doch nicht die aufgestapelten Massen an Lokomobilen, Dampfmaschinen, Eisen- und Stahlvorräten usw. kaufen wollen.“ (67).

Wir geben zu, daß von den Löhnen aus eine Hemmung des Abfalls sowie des Aufschwungs erfolgt, insbesondere über die Nachfrage nach unmittelbaren Verbrauchsgütern. Ist letzteres verhältnismäßig groß, dann muß auch die Rückwirkung auf die Produktionsmittelindustrie entsprechend stark sein. Von diesem Gesichtspunkte aus kann man Emil Lederer zustimmen, wenn er sagt: „Ebenso wie diese Schichten (er meint damit Lohnempfänger und Leute mit festem Einkommen) durch die Einschränkung ihres Konsums, die grenzenlose Steigerung der Preise in der Hochkonjunktur verhindern, so bilden sie jetzt (im Abfall) ein Hemmnis für den grenzenlosen Absturz durch Ausdehnung ihres Konsums bei sinkenden Preisen.“ (68).

Nach diesen Feststellungen wollen wir nun einige Bemerkungen zur Rolle des Lohns im Aufschwung machen. Nehmen wir den Fall des Zurückbleibens der Löhne hinter den Preisen, sowohl hinter den Produktionsmittel- wie Lebensmittelpreisen an, also denselben Fall, den Lederer bespricht.

Wenn im Aufschwung der Lohn langsamer steigt als die Preise der Erzeugnisse, in denen der Lohn als Kostenteil enthalten ist, so bedeutet das, daß andere Einkommen, die sonst noch außer dem Lohn sich in den Preis, den Erlös des Erzeugnisses teilen, verhältnismäßig rascher wachsen als der Lohn. Der Anteil des Lohns am Erlös bleibt verhältnismäßig hinter jenen anderen Einkommen (Zins, Rente, Gewinn). Es wird sich in der Hauptsache um Einkommen handeln, denen in erheb-

lichem Maße das Sparen und Anlegen eigen ist (Kapitalbildung). Erhöhte Kapitalbildung aber bedeutet verhältnismäßig niedrigen Zins für Kapital. Kommen nun dazu niedrige Löhne, dann sind damit günstige Bedingungen für Anlageerweiterungen geboten. Kommt es zu Anlageerweiterungen, werden mittelbare Verbrauchsgüter (Zement, Holz, Eisen usw.) nachgefragt, so bedeutet das wieder Nachfrage nach Arbeitskräften. Das kann nun zur Folge haben, daß zwar der Einzellohn nicht so rasch wächst — solange ruhende Arbeitskräfte vorhanden sind — wie die Summe aller Einzellöhne, der Gesamtlohn.

Bei statistischen Untersuchungen wird häufig der Einzellohn mit den Lebenshaltungskosten verglichen, wie wir es selbst auch taten. Man ist dann überrascht, daß die Lebenshaltungskosten rascher zunehmen während des Aufschwungs als der in Geld ausgedrückte Einzellohn. Das ist gar nicht verwunderlich, da im Aufschwung der Einzellohn gar nicht oder nur langsam zu steigen braucht, weil anzunehmen ist, daß aus der Stockungszeit unbeschäftigte Arbeitskräfte aller Art vorhanden sind und ein Grund zur Einzellohnsteigerung erst gegeben ist, wenn solche Arbeitskräfte bereits in Anspruch genommen wurden und trotzdem weiter nachgefragt werden. Bleibt der Einzellohn also vorerst derselbe und wächst die Zahl der Beschäftigten, dann nimmt notwendigerweise auch die Gesamtlohnsumme zu, d. h. wir können eine Zunahme jener Lohnsumme beobachten, die wir ermitteln, wenn wir den Einzellohn mit der Zahl der Beschäftigten vervielfachen (e = Einzellohn, a = Zahl der Beschäftigten, L = Gesamtlohnsumme; dann ist L = e·a). Dabei wird es sich bei Einzellöhnen entweder um Wochenlöhne (auch Tageslöhne) und Löhne für größere Zeitabschnitte handeln. Stundenlöhne sind in diesem Zusammenhange ganz unbrauchbar, da der Stundenlohn wohl hoch sein kann, der Beschäftigte aber trotzdem wenig verdient, wenn er nur wenige Stunden arbeitet.

Daß die Gesamtlohnsumme häufig steigen kann, ohne daß immer der Einzellohn eine Aenderung zu erfahren brauchte, können wir sehen, wenn wir uns folgende Fälle der Gesamtlohnzunahme überlegen:

1. Der Gesamtlohn steigt, trotzdem der Einzellohn unverändert bleibt. Der Grund ist eine Zunahme der Beschäftigten.

2. Der Gesamtlohn steigt bei unveränderter Zahl der Beschäftigten, wenn der Einzellohn steigt.

3. Der Gesamtlohn steigt, weil sowohl die Zahl der Beschäftigten wie auch der Einzellohn steigt.

4. Der Gesamtlohn steigt, weil der Einzellohn steigt, die Zahl der Beschäftigten aber abnimmt. Das kann eintreten, wenn der Lohnzuwachs der Beschäftigten größer ist als der Lohnausfall der Unbeschäftigten.

5. Der Gesamtlohn steigt, während der Einzellohn abnimmt, die Zahl der Beschäftigten aber wächst. In diesem Falle wird der Lohnausfall durch Einzellohnsenkung geringer sein als die Lohnzunahme durch Mehrbeschäftigung.

Wir sehen hier ganz deutlich, daß der Einzellohn allein kein Maßstab für den Gesamtlohn, für die Gesamtlohnsumme ist. Auf die Gesamtlohnsumme aber kommt es an, wollen wir die Wirtschaft als Ganzes betrachten.

Billige Arbeitskräfte und billiges Kapital, dazu auch billige Rohstoffe erleichtern unter Umständen Erweiterungen und Anlagen auf breiter Grundlage, in größerem Ausmaße. Sie erleichtern die Durchsetzung neuer Kombinationen. Das ist gleichbedeutend mit zunehmender Nachfrage nach mittelbaren Verbrauchsgütern und nach Arbeitskräften, was schließlich das Anziehen der Preise und den zunehmenden Lohn erklärt.

Der zunehmende Gesamtlohn wendet sich unmittelbaren Verbrauchsgütern, sagen wir Genußgütern zu. Diese brauchen vorerst noch gar nicht in entsprechender Menge vorhanden zu sein. So wäre dann eine Erklärung für das rasche Ansteigen der Lebenshaltungskosten gegeben. Der Grund kann aber ebenso in schlechten Ernteausfällen gesucht werden. Das aber ist auch nichts anderes als eine Knappheit an Vorräten, die genußreif sind.

Eine verstärkt einsetzende Nachfrage nach Genußgütern kann deren Preis verhältnismäßig rasch hochtreiben, sodaß sie rascher steigen als etwa der Einzellohn. Das würde den Reallohn eines einzelnen Arbeiters kürzen bzw. unverändert lassen.

Eine verstärkte Nachfrage nach Genußgütern fördert wieder ihrerseits den Ausbau der Genußgütererzeugung, was nichts anderes bedeutet als eine verstärkte Nachfrage nach Rohstoffen und Produktionsmitteln aller Art, sowie Arbeitskräften. Der Gesamtlohn wird somit weitersteigen, desgleichen die Preise der nachgefragten Güter.

Ueber die Behauptungen Lederers, daß ein schnelleres Steigen der Löhne und Gehälter im Aufschwung und ein langsameres Fallen im Abfall der Konjunktur, als es Lederer beobachten konnte, Milderungen des Wirtschaftsverlaufs bringen könnte, sind ganze Bücher für und gegen geschrieben worden, sodaß hier darauf nicht mehr näher eingegangen wird.

Welche Rolle neben den Löhnen die festen Einkommen (Renten und dergleichen) im Konjunkturverlauf spielen, wollen wir hier nicht untersuchen. Lederer legt ihnen allerdings große Bedeutung bei und hat damit gewiß von seinem Gesichtspunkt aus Recht. In neuester Zeit hat

sich H. Gottschalk in seiner Arbeit „Die Kaufkraft“ 1932 (Seite 97 ff.) bemüht, den Nachweis zu erbringen, daß Lederer auch in diesem Punkte schwach sei, allein er kann nichts Positives dagegen sagen. Und es ist auch nichts dagegen zu sagen, solange nämlich Lederer nicht klar bestimmt, was er alles unter festem Einkommen versteht.

In diesem Zusammenhange wäre dann auch auf die Frage einzugehen, inwiefern eine Belebung der Konjunktur von den Verbrauchereinkommen aus erfolgen könnte. Lederer behauptet ja, daß gerade von ihnen aus der Anstoß zu einem neuen Aufschwung kommt. In einem seiner Vorträge hat er es von neuem behauptet, als er meinte: „Im ‚normalen‘ Verlauf einer Konjunktur würden die Preise rascher sinken als die Löhne, jedenfalls rascher als die Einkommenssumme, die auf den Konsum von Verbrauchsgütern aufgewendet wird, und so würde sich, trotz Arbeitslosigkeit, die in den Verbrauch eingehende Quote der Produktion erhöhen, ein allmählich hergestelltes Gleichgewicht zwischen Nachfrage und Angebot auf dem Konsumgütermarkte würde derart die Wiederbelebung der Gesamtwirtschaft und die Möglichkeit neuer Investitionen vorbereiten.“ (E. Lederer, Wirkungen des Lohnabbaus. 1931, S. 28). Dabei ist allerdings der Begriff „normaler“ Verlauf nicht ganz klar, denn Lederer spricht in seiner Schrift „Wege aus der Krise“ 1931 S. 4 von der heutigen Wirtschaftslage als von einer ebenfalls normalen Krise, führt aber in dem dort enthaltenen Katalog der Krisenursachen andere Ursachen an als im G. d. S. Damit aber gibt Lederer selbst, ohne es wörtlich auszusprechen, zu, daß seine Theorie der Konjunktur nicht ausreicht, um jede Konjunktur zu erklären.

Wir schließen diesen Teil mit den Worten von Dr. Lutz: „Ist das Auf und Ab der Preise das Wesen der Erscheinung —? Aber es gibt Aufschwünge ohne Steigerung des Preisniveaus. Ist es das ungleichmäßige Steigen und Fallen der Einzelpreise, insbesondere das Zurückbleiben der Löhne hinter den Preisen? Aber es gibt Aufschwünge, in denen die Löhne nicht zurückbleiben. Sind es die Schwankungen des Zinsfußes? Aber Deutschland zeigt das Beispiel einer Depression mit hohem Zinsfuß. Jeder, der in einem dieser Momente das Charakteristikum der Konjunktur sieht, wird einwenden, daß es sich um Ausnahmen handelt. Aber gerade die Existenz solcher Ausnahmen läßt darauf schließen, daß zwar der Wirtschaftsablauf gewisse Regelmäßigkeiten zeigt, daß diese Regelmäßigkeiten aber keine Notwendigkeiten sind.“ (F. Lutz, Das Konjunkturproblem in der Nationalökonomie, Jena 1932, S. 163).

Schluß.

Wir haben in der vorliegenden Arbeit die Gedanken des Unterverbrauchs bis zu ihrer modernen Fassung durch Emil Lederer verfolgt und gesehen, wie dieser das Ganze zu einer Konjunkturtheorie ausgestaltet hat. Da Lederer das Uebel der Krisen darauf zurückführt, daß während des Aufschwungs die Löhne verhältnismäßig langsamer steigen als die Kapitaleinkommen, was wiederum daher kommt, daß die Preise rascher steigen als die Löhne — damit wird die Ausdehnung der Wirtschaft über ihren Rahmen hinaus gefördert, was schließlich zum Zusammenbruch des Aufschwungs führt —, haben wir das Hauptgewicht auf die statistische Prüfung der Lederer'schen Folgerungen gelegt und festgestellt, daß Lederers Behauptungen nicht immer zutreffen. Sie gelten im allgemeinen nur für eine Wirtschaftsverfassung, die freie Konkurrenz sowohl auf dem Arbeitsmarkte wie auf dem Gütermarkte aufweist. Stellen sich jedoch Organisationen ein, die selbst entweder die Löhne oder die Güterpreise gestalten wollen, dann hat die Regel des Zurückbleibens der Lohnentwicklung hinter der Preisentwicklung im Aufschwung im allgemeinen keine Geltung mehr. Das schließt aber keinesfalls den Abbruch des Aufschwungs und die Krisen aus. Am Unterverbrauch der Lohnempfänger kann es also allein nicht liegen. Die Krisen können allein aus dem Zurückbleiben der Lohnentwicklung hinter der Preisentwicklung und damit hinter der Entwicklung anderer Einkommen nicht erklärt werden. Damit ist aber Lederers Meinung, eine gleichmäßigere Einkommensentwicklung und planmäßigere Hervorbringung würden die Mißstände mildern, die wir Krisen nennen, nach unserer Auffassung im Grunde nicht anfechtbar. Eine schärfere Aufsicht über das Wirtschaftsleben ist nichts Nachteiliges und setzt sich immer wieder durch. Beides, Aufsicht und gleichmäßigere Verteilung des Einkommens könnten Milderungen bringen, nicht aber Krisen vollständig ausschalten, selbstverständlich vor allem nicht solche, die naturbedingt sind.

Welche wichtige Rolle die Unterverbrauchslehre in der Arbeiterbewegung spielt, sieht man immer wieder bei Lohnkämpfen. Die vielen Kaufkraftargumente sind ja nur eine Folgerung aus der Unterverbrauchslehre. Auf die Vorzüge und Fehler dieser Argumente einzugehen, ist hier nicht der Platz. Wie einfach aber oft solche Fragen erledigt werden, ist am besten aus den Veröffentlichungen des Gewerkschaftsführers Fritz Tarnow zu ersehen.

Bezieht sich der Unterverbrauch auf Konsumgüter, dann leuchtet es ein, daß vonseiten der Lohnentwicklung Abhilfe geschaffen werden kann. Sobald aber der Unterverbrauch der Lohnempfänger den mittel-

baren Verbrauchsgütern und Ertraggütern gegenübergestellt wird, dann versagt das Argument. Denn Lohneinkommen kaufen nicht solche Güter in der Regel. Die Lohneinkommen wirken nur über die Nachfrage nach Konsumgütern auf die Nachfrage nach Produktionsgütern.

Die älteren Vertreter der Unterverbrauchslehre begingen zwar den Fehler, stets nur Konsumgüter zu betrachten und die Produktionsgüter zu vernachlässigen, stellen aber jedenfalls den Unterverbrauch der Lohnempfänger ganz richtig den Konsumgütern gegenüber. Dagegen hat Lederer ganz richtig sowohl Konsum- wie Produktionsgüter im Auge, begeht aber den Fehler, beides dem Lohneinkommen gegenüberzustellen.

Als weiteres Ergebnis können wir auch hier feststellen, daß man nicht jede konkrete Konjunktur mit einer und derselben Konjunkturtheorie erklären kann. Es gibt eben nicht *die* Konjunktur und ebenso nicht *die Konjunkturtheorie*, sondern jede Konjunktur ist etwas Einmaliges und erfordert besondere Behandlung und Erklärung.

Literatur.

A. Aftalion: Les crises periodiques de surproduction. 1913.

B. Austin und W. F. Lloyd: Rätsel hoher Löhne, 1926.

Enrico Barone: Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie. 1927.

Eugen von Bergmann: Geschichte der nationalökonomischen Krisentheorien. 1895.

Richard Calwer: Das Wirtschaftsjahr, Jahrg. 1900/13.

Gustav Cassel: Theoretische Sozialökonomie. 1927.

„ Sozialismus oder Fortschritt. 1929.

Otto Conrad: Absatzmangel und Arbeitslosigkeit als Dauerzustand. 1926.

F. H. Curschmann: Zur sozialökonomischen Funktion hoher Löhne. 1929.

Walter Däbritz: Die typischen Bewegungen im Konjunkturverlauf. 1929.

Karl Diehl: Theoretische Nationalökonomie. II. Bd. 1924.

Walter Eucken: Kredit und Konjunktur, Vortrag. (Schriften des V. f. S., Bd. 179. 1929).

Feiler: Konjunkturperiode 1907—1913 in Deutschland. 1914.

Foster und Catchings: Vom Sinn und Widersinn des Sparens. 1926.

„ Profits. New York 1925.

Friedrich A. Hayek: Gibt es einen Widersinn des Sparens? (Z. f. N. Bd.I. 1929).

Walter Heinrich: Grundlagen einer universalistischen Krisenlehre. 1928.

Adolf Lampe: Notstandsarbeit oder Lohnabbau.

„ Thesen über Lohnpolitik und Wege zum Arbeitsfrieden in Deutschland. (Der Deutsche Oekonomist, 1930).

„ Zur Theorie des Sparprozesses und der Kreditschöpfung. 1926.

Lederer und Brauer: Wirkungen von Lohnerhöhungen auf Kaufkraft und inneren Markt. 1927.

Emil Lederer: Konjunktur und Krisen. (G. d. S., Abt. IV, Teil I. 1925).

„ Erwiderung auf den Aufsatz von Fr. Hayek „Gibt es einen Widersinn des Sparens?“ (Z. f. N., 1930).

„ Monopole und Konjunktur. (Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung 1927. Ergänzungsheft 2).

Th. R. Malthus: Grundsätze der politischen Oekonomie. 2. Auflage. Uebersetzt von Marinoff. 1910.

Karl Massar: Die volkswirtschaftliche Funktion hoher Löhne. 1927.

R. E. May: Grundgesetz der Wirtschaftskrisen. 1902.

Leonhard Miksch: Gibt es eine allgemeine Ueberproduktion? 1929.

A. C. Pigou: Industrial Fluctuations. 1927.

K. H. Rau, Malthus und Say über die Ursachen der jetzigen Handelsstockung. 1821.

Carl Rodbertus: Das Kapital, 4. sozialer Brief an von Kirchmann. 1884.

„ Handelskrisen und die Hypothekennot der Grundbesitzer. (Schriften von Rodbertus, Bd. IV, 1899).

Wilhelm Röpke: Die Theorie der Kapitalbildung. 1929.

J. W. F. Rowe: Wages in practice and theory. 1928.
Joseph Schumpeter: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. 2. Auflage 1926.
„ Das Grundprinzip der Verteilungstheorie. (Arch. f. S., Bd. 42).
„ Lohnpolitik und Wissenschaft; Grenzen der Lohnpolitik. (Der Deutsche Volkswirt, Nr. 25/6. 1929).
Simonde de Sismondi: Neue Grundsätze der politischen Oekonomie (Prager). 1901.
Carl Snyder: Busineß cycles and Busineß Measurements. New York 1927.
Spiethoff: Artikel „Krisen" im H.d.St.
Statistische Jahrbücher für das Deutsche Reich. Jahrgänge 1895—1930.
Fritz Tarnow: Warum arm sein? 3. Auflage 1928.
„ Konjunkturtheorie der niedrigen Löhne (Gewerkschaftszeitung Nr. 4/5. 1928).
Ernst Wagemann: Konjunkturlehre. 1928.
Adolf Weber: Kampf zwischen Kapital und Arbeit. 4. Auflage 1921.
Rudolf Wedemeyer: Konjunkturverschlechterung durch Lohnerhöhungen? 1928.
Weltwirtschaft des Auslandes, 1900—1927/8. 1928.
Wirtschaft und Statistik, Nachkriegsjahrgänge.
Otto von Zwiedineck-Südenhorst: Beiträge zur Erklärung der strukturellen Arbeitslosigkeit (Vierteljahrshefte für Konjunkturforschung. 1927. Ergänzungsheft 1).

Anmerkungen.

1. v. Bergmann S. 65.
2. v. Bergmann S. 61.
3. Rau S. 50.
4. Rau S. 51.
5. Rau S. 54/5.
6. v. Bergmann S. 74.
7. Rau S. 101, v. Bergmann S. 74/5.
8. v. Bergmann S. 76.
9. v. Bergmann S. 82/3.
10. v. Bergmann S. 81.
11. v. Bergmann S. 87.
12. Ricardo S. 293.
13. Ricardo S. 297.
14. Ricardo S. 297.
15. Ricardo S. 296.
16. Ricardo S. 293.
17. Miksch S. 12.
18. Sismondi Buch 2, Kap. VII.
19. v. Bergmann S. 166.
20. Rau S. 205.
21. Sismondi Buch 2, Kap. V.
22. v. Bergmann S. 167/9.
23. v. Bergmann S. 170/3.
24. Sismondi S. 94.
25. Sismondi S. 79.
26. v. Bergmann S. 183.
27. Sismondi S. 71.
28. Diehl Buch 2, S. 322.
29. Malthus S. 420.
30. Malthus S. 417/8.
31. Miksch S. 25.
32. Rodbertus, Handelskrisen und Hypothekennot S. 225.
33. v. Bergmann S. 322.
34. Rodbertus, H.u.H. S. 226.
35. Rodbertus, H.u.H. S. 226/7.
36. Rodbertus, H.u.H. S. 231.
37. Rodbertus, 4. sozialer Brief S. 52.
38. Rodbertus, 4. sozialer Brief S. 52/3.
39. Rodbertus, H.u.H. S. 223.
40. Rodbertus, 4. sozialer Brief S. 62.
41. Rodbertus, 4. sozialer Brief S. 206.

42. v. Bergmann S. 322.
43. Spiethoff S. 67.
44. Spiethoff S. 66.
45. Foster und Catchings, Vom Sinn und Widersinn S. 15.
46. Foster und Catchings, Vom Sinn und Widersinn S. 21/2.
47. Lederer, Konjunktur und Krise S. 403.
48. Lederer, Konjunktur und Krise S. 372.
49. Lederer, Konjunktur und Krise S. 371.
50. Lederer, Konjunktur und Krise S. 372/4.
51. Lederer, Konjunktur und Krise S. 375.
52. Lederer, Konjunktur und Krise S. 376/82, S. 390/1.
53. Lederer, Konjunktur und Krise S. 392.
54. Lederer, Konjunktur und Krise S. 393/4.
55. Lederer, Konjunktur und Krise S. 394.
56. Lederer, Konjunktur und Krise S. 394.
57. Lederer, Konjunktur und Krise S. 398.
58. Lederer, Konjunktur und Krise S. 390.
59. Lederer, Konjunktur und Krise S. 395/404.
60. Lederer, Konjunktur und Krise S. 398.
61. Lederer, Konjunktur und Krise S. 401.
62. Lederer, Konjunktur und Krise S. 404.
63. Lederer, Konjunktur und Krise S. 394.
64. Lederer, Konjunktur und Krise S. 402.
65. Lederer, Konjunktur und Krise S. 401.
66. Lederer, Konjunktur und Krise S. 401.
67. Diehl, 2. Buch, S. 331.
68. Lederer, K.u.K. S. 402.
69. Pigou beruft sich u. a. auf Zahlen von Sauerbeck. Nach R. E. May, Grundsatz der Wirtschaftskrisen 1902, S. 74/5 enthält der Sauerbecksche Index durchschnittliche Preise von 45 Artikeln, darunter Weizen, Fleisch, Eisen, Kohle, Häute, Leder, Baumwolle, Kaffee, Tee, Flachs, Hanf, Holz, Talg, Leinöl usw.

Lebenslauf.

Geboren am 6. 1. 1908 besuchte ich zuerst eine Deutsche Volksschule und dann die Deutsche Staatsrealschule in Prag, wo ich im Sommer 1925 die Reifeprüfung bestand. Im Winter 1925/26 war ich an der Handelshochschule Leipzig immatrikuliert und beschloß dort meine Studien im Sommer 1928 als Diplomkaufmann. Daraufhin studierte ich an der Universität Freiburg im Breisgau Staatswissenschaften und habe besonders bei Prof. Walter Eucken gearbeitet. Während der Ferien war ich öfter in kaufmännischen Betrieben als Volontär tätig. Vom Herbst 1931 bis zum Frühjahr 1933 war ich im Präsenzdienst bei der tschechoslowakischen Armee.